



## PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/113539>

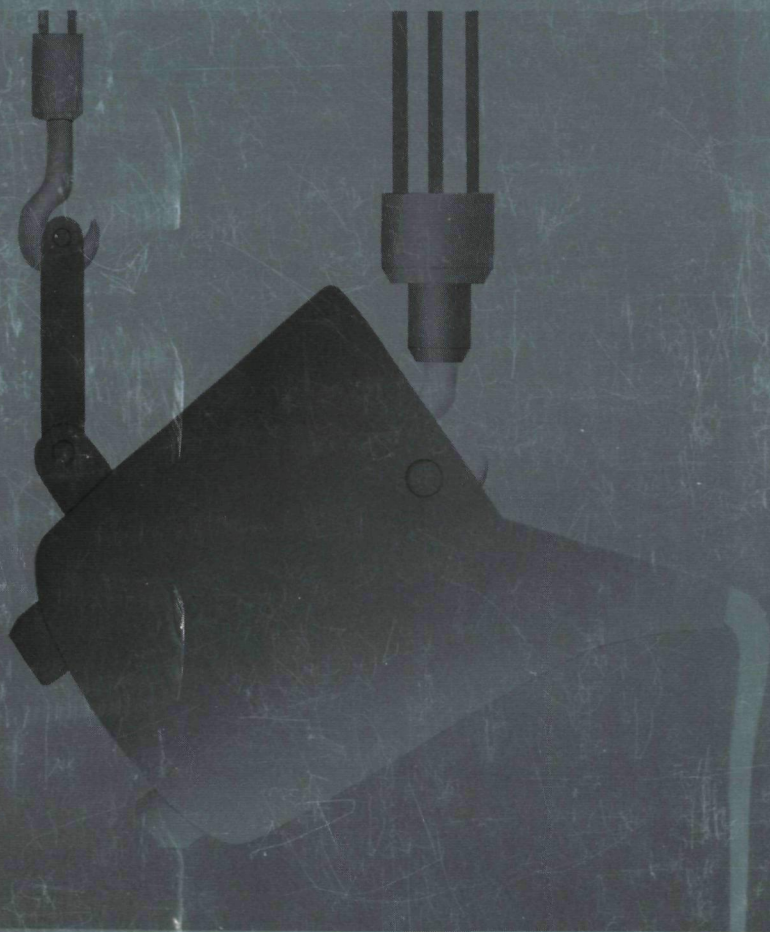
Please be advised that this information was generated on 2017-12-06 and may be subject to change.

# DANY JACOBS

# GEREGULEERD

# STAAL

Nationale en internationale economische regulering in de  
westeuropese staalindustrie 1750 - 1950



Nijmegen 1988





GEREGULEERD STAAL

Nationale en internationale economische regulering  
van de Westeuropese staalindustrie 1750-1950

een wetenschappelijke proeve  
op het gebied van de sociale wetenschappen

Proefschrift

ter verkrijging van de graad van doctor  
aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen,  
volgens besluit van het college van decanen  
in het openbaar te verdedigen  
op maandag 27 juni 1988  
des namiddags te 3.30 uur

door

Daniel Frans Maria Felicia Jacobs  
geboren op 3 april 1954  
te Brugge

promotor: prof. dr. Kurt P. Tudyka

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Jacobs, Daniel Frans Maria Felicia

Gereguleerd staal : nationale en internationale  
economische regulering in de Westeuropese staalindustrie  
1750-1950 / Daniel Frans Maria Felicia Jacobs. -  
[S.l. : s.n.]

Proefschrift Nijmegen. - Met lit. opg., reg.

ISBN 90-9002163-9

SISO 383

UDC [338.45:[669.146+672]](4-15)"1750/1950"(043.3) NUGI 654

Trefw.: staalindustrie ; West-Europa ; geschiedenis ;  
1750-1950.

ontwerp omslag en uitvoering landkaarten: Maarten Slooves

druk: Sneldruk Enschede







## INHOUDSOPGAVE

Inhoudsopgave	3
Lijst van schema's en tabellen	8
Lijst van gebruikte afkortingen	10
Inleiding	13
 DEEL 1: ECONOMISCHE REGULERING: SYNCHROON EN DIACHROON	 17
hoofdstuk 1: economische regulering: het synchroon begrippenkader	17
1.1 de politicologie en de verhouding tussen bedrijfsleven en politiek	17
1.2 plan en markt?	21
1.3 economische regulering: enkele definities	22
1.4 een algemene reguleringsbenadering	24
1.5 drie reguleringsmechanismen	26
1.6 twee dimensies	27
1.7 publieke regulering en de werking van de markt	29
1.8 economische synthesevormen	32
1.9 regulering en herstructurering	34
1.10 internationale regulering	36
 Hoofdstuk 2: Leerprocessen van de burgerij: het diachroon begrippenkader	 41
2.1 een historische en structurele benadering	41
2.2 drie tijdsperspectieven	44
2.3 Kocka's model van het georganiseerd kapitalisme	45
2.4 Van der Pijls fundamentele beheersconcepties	48
2.5 hoofd- en tegentendensen in de verschillende periodes	54
2.6 leerprocessen van de burgerij	59
2.7 leerprocessen, klassefracties en persoonlijke factoren	63
2.8 excursus: Polanyi over vroegere economische reguleringsvormen	66
2.9 politieke factoren in het economisch leerproces	69
 Hoofdstuk 3: Afbakening van het onderzoek	 72
3.1 regulering in een sector	72
3.2 het belang van de staalsector voor de studie van economische reguleringsvormen	74
3.3 Rieben, Böhme, Feldman, Maier, Anderson	77
3.4 afbakening van het onderzoek	80

3.5 afbakening van de ijzer- en staalsector	83
DEEL 2: KORTSTONDIGE EN ONGELIJKMATIGE LIBERALISERING TIJDENS DE INDUSTRIËLE REVOLUTIE	86
Hoofdstuk 4: Langzame liberalisering ten tijde van de modernisering van de ijzerindustrie (tot 1870)	86
4.1 inleiding	86
4.2 de voorindustriële produktie van ijzer en staal	89
4.3 de eerste technologische doorbraken	92
4.4 overheidsbescherming bij het totstandkomen van de Britse moderne ijzerindustrie	96
4.5 de eerste inhaalpogingen op het continent	99
4.6 excursus: staatsvorming in Groot-Brittannië, Frankrijk en Pruisen	106
4.7 de invloed van de Franse revolutie en de napoleontische oorlogen	111
4.8 de pendelbeweging van de liberalisering in Duitsland	113
4.9 langzame modernisering in Frankrijk	121
4.10 bescherming van een snel groeiende industrie in België	131
4.11 conclusies	139
Hoofdstuk 5: Strijd tussen vrijhandelaars en protectionisten ten tijde van de modernisering van de staalindustrie (1870-1914)	141
5.1 de modernisering van de staalindustrie	141
5.2 teruggang van Groot-Brittannië op de wereldstaalmarkt	145
5.3 in Groot-Brittannië en België overleeft de vrijhandel	148
5.4 staallobby en protectionisme in Duitsland	154
5.5 de late maar snelle expansie van de Luxemburgse ijzerindustrie	161
5.6 naar een liberaal-protectionistisch compromis in Frankrijk	168
5.7 conclusies	175
Hoofdstuk 6: Herstructureringen in de ijzer- en staalindustrie voor 1914	177
6.1 inleiding: vormen van industriële herstructurering	177
6.2 de autonome ontwikkeling van het Britse industriekapitaal	180
6.3 concentratie en internationalisering onder leiding van de financiële groepen in België	201
6.4 van centrum naar periferie in Frankrijk	208
6.5 gecombineerde groei van banken en grootindustrie in Duitsland	230
6.6 internationalisering van de Luxemburgse ijzer- en staalindustrie	251
6.7 excursus: US Steel en andere Amerikaanse staaltrusts	255
6.8 conclusie: financierskapitaal en relatieve achterstand	258

Hoofdstuk 7: Theoretisch intermezzo: karteltheorieën	265
7.1 een oude, soms vergeten praktijk	265
7.2 de essentiële elementen van een kartel	269
7.3 kartelvormen en -technieken	272
7.4 factoren die de kartelvorming stimuleren	276
7.5 internationale kartels	278
7.6 de verhouding tussen private en publieke regulering	280
7.7 de evaluatie van de kartelbeweging	282
Hoofdstuk 8: Nationale en internationale ijzer- en staalkartels voor de Eerste Wereldoorlog	286
8.1 karteltendensen in de ijzer- en staalindustrie	286
8.2 de hardnekkige, maar weinig succesvolle Britse karteltraditie	287
8.3 combinatie van private en anonieme regulering in de Zollverein	291
8.4 'liberale' Franse comptoirs	304
8.5 zwakke Belgische kartels	311
8.6 de eerste internationale exportkartels in de ijzer- en staalindustrie	315
8.7 economische conjunctuur of nationale structuur?	318
8.8 conclusie: leerprocessen	321
DEEL 3: DE HOOGTIJDAGEN VAN DE MEER PLANMATIGE REGULERINGSVORMEN: 1914-1950	324
Hoofdstuk 9: Combinatie van private en publieke regulering tijdens de Eerste Wereldoorlog	324
9.1 een onvoorziene situatie	324
9.2 het blijvende primaat van de private regulering in Duitsland	327
9.3 experimenten met overheidsregulering in het Verenigd Koninkrijk	349
9.4 door Groot-Brittannië afgedwongen actieve regulering in Frankrijk	357
9.5 excursus: de sterke positie van het bedrijfsleven in de Amerikaanse oorlogsinspanning	369
9.6 conclusies	378
Hoofdstuk 10: Demobilisatie en tijdelijke teruggang van de publieke regulering	381
10.1 voorzien en toch niet voorbereid	381
10.2 snelle afbraak van de oorlogsregulering in Groot-Brittannië	383
10.3 Frankrijk en de gemiste kans op een nieuwe (internationale) economische orde	386
10.4 illusies bij de wederopbouw in België	390
10.5 de moeilijke aanpassing in Luxemburg en	



de oprichting van de BLEU	392
10.6 mislukte socialisatie in Duitsland	395
10.7 de Duitse herstelbetalingen en de mislukte poging tot integratie van de Frans-Duitse ijzer- en staalindustrie	406
10.8 conclusies	423
<b>Hoofdstuk 11: Industriële herstructureringen tijdens het interbellum</b>	<b>426</b>
11.1 twee decennia relatieve stagnatie	426
11.2 een nieuwe verhouding tussen industrie en banken in Frankrijk	429
11.3 dominantie van ARBED in Luxemburg	437
11.4 verdere verticale en horizontale concentratie in Duitsland	439
11.5 versterkte positie van de banken in België	455
11.6 overkapitalisering, machtsgreep van de banken en beperkte rationalisering in Groot-Brittannië	458
11.7 conclusie: uitputting van het accumulatieregime	474
<b>Hoofdstuk 12: De schijnbare contradictie van het interbellum: marktafsluiting en wereldstaalkartel</b>	<b>476</b>
12.1 aarzelende overheidsinterventie en private regulering	476
12.2 1921-1924: slechte tijd voor kartels	480
12.3 Duitsers en Fransen bereiden zich voor op onderhandelingen	485
12.4 een kluwen van internationale afspraken	491
12.5 het eerste internationaal ruwstaalkartel	495
12.6 andere internationale ijzer- en staalkartels voor 1930	498
12.7 reacties op deze internationale kartellering	500
12.8 de tweede EIA: regulering van de exportmarkt	505
12.9 de regulering in de deelnemende landen	509
12.10 hoe de nieuwe EIA beoordeeld werd	516
12.11 conclusie: marktafscherming en internationale kartellering	518
<b>Hoofdstuk 13: Het hoogtepunt van de kapitalistische publieke planmatige regulering (1): de Nieuwe Orde</b>	<b>521</b>
13.1 inleiding	521
13.2 bedrijfsleven, economie en fascisme	521
13.3 de zware industrie en de ondergang van de Weimar-republiek	523
13.4 het eerste vierjarenplan	534
13.5 het tweede vierjarenplan: oorlogseconomie in vreedstijd	544
13.6 Blitzkrieg en vredeconomie in oorlogstijd	560
13.7 het Speer-ministerie en de totale economische mobilisatie	563
13.8 twee benaderingen in de bezette gebieden	574
13.9 de Westeuropese staalindustrie tijdens de Blitzkriegperiode	576
13.10 poging tot Europese integratie onder Speer	587

13.11 conclusie: would-be planning	590
Hoofdstuk 14: Het hoogtepunt van de kapitalistische publieke planmatige regulering (2): Groot-Brittannië en haar bondgenoten in de Tweede Wereldoorlog	594
14.1 Groot-Brittannië en haar bondgenoten: inleiding	594
14.2 de regulering van produktie en distributie	595
14.3 regulering van de importen en internationale afspraken	607
14.4 oorlogsplanning in Duitsland en Groot-Brittannië: gelijkenissen, verschillen en aanzetten tot een nieuwe beheersconceptie	620
Hoofdstuk 15: Internationale publieke regulering bij gebrek aan beter	624
15.1 overeenstemming over een expansionistisch economisch kader	624
15.2 dramatisering van de economische toestand en pogingen tot internationale regulering	626
15.3 van consolidatie naar confrontatie in Groot-Brittannië	635
15.4 te gemakkelijke herneming in België	649
15.5 Luxemburg, een slechte Belgische copie	656
15.6 de staalindustrie als basissector in het eerste Franse plan	659
15.7 van de controle over Duitsland naar de oprichting van de EGKS	678
15.8 conclusies	708
DEEL 4: CONCLUSIES	710
Hoofdstuk 16: Trajecten in de bestuurlijke leerprocessen van de burgerij	710
16.1 inleiding	710
16.2 de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven	710
16.3 de ontwikkeling van reguleringsmechanismen en vormen van economische synthese	715
16.4 conclusie: de noodzakelijke 'onzuiverheid' van economische reguleringsvormen	728
Summary	731
Verantwoording van de belangrijkste bronnen	738
Bibliografie	742
Persoonsregister	782
Ondernemingsregister	789
Landkaarten	798
Curriculum vitae	802

## LIJST VAN SCHEMA'S EN TABELLEN

schema's

1. economische reguleringsvormen volgens twee dimensies	32
2. economische synthesevormen	33
3. beheersconcepties: periodisering, kenmerken, materiële basis	53
4. bronnen van kapitaalvoorziening in verhouding tot economische ontwikkeling volgens Gershenkron	259
5. trajecten van de economische regulering in de ijzer- en staalindustrie 1750-1950 (1) Groot-Brittannië en Frankrijk	718
6. idem (2) Duitsland en België	720
7. idem (3) Luxemburg en internationaal	724
-. forms of regulatory synthesis	732

tabelen

1. ontwikkeling van de wereldproductie van ruwijzer in de negentiende eeuw	145
2. ontwikkeling van de wereldproductie van ruwstaal in het begin van de twintigste eeuw	146
3. ruwijzerproductie in de vijf onderzochte landen en de USA 1871-1913	146
4. ijzer- en staalexporten van de belangrijkste exporteurs 1878-1914	147
5. Duitse invoerheffingen op enkele ijzer- en staal- produkten 1870-1879	158
6. gemiddelde welvaart in vier Westeuropese landen aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog	167
7. regionale ontwikkeling van de ruwijzerproductie in Groot-Brittannië 1788-1840	191
8. regionale ontwikkeling van de ruwijzerproductie in Groot-Brittannië 1848-1899	196
9. belangrijkste Britse ijzer- en staalbedrijven volgens rangorde in Britse top 50 (alle sectoren, naar kapitaal)	201
10. Belgische ondernemingen met een ruwijzer of -staal- capaciteit van minimum 100.000 ton per jaar in 1913	208
11. regionale verdeling van de Franse ruwijzerproductie in 1866 en 1912	227

12. belangrijkste ijzer- en staalondernemingen in Frankrijk en Duits-Lotharingen in 1913 met hun grootste vestigingen en ruwijzer- en staalproductie in 1913	228
13. lijst van de ijzer- en staalondernemingen die in 1912 tot de Franse top 100 (alle sectoren, naar bruto activa) behoorden	230
14. regionale verdeling van de ruwijzerproductie in de Zollverein in 1910	248
15. quota van de Duitse en Luxemburgse staalbedrijven in het Stahlwerksverband in 1911	249
16. structuur van de Luxemburgse ijzer- en staalindustrie aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog	254
17. krachtsverhouding tussen de oorlogsvoerende partijen in de Eerste Wereldoorlog voor wat betreft steenkool, ruw-ijzer en staal op 1-8-1914, 15-9-1914, 6-4-1917 (volgens productiecapaciteit 1913) en 1917 (effectieve productie)	326
18. ruwstaalproductie 1913 en 1918-1925 in de bestudeerde landen, de USA en op wereldvlak	382
19. ruwstaalproductie 1926-1939 in de bestudeerde landen, de Verenigde Staten en de hele wereld	427
20. export van ijzer en staal van de bestudeerde landen en de Verenigde Staten 1920-1938	428
21. ruwstaalproductie in de verschillende Fransen bekkens in 1929 en 1952	436
22. productiecapaciteiten van US Steel en de Vestag-onderdelen in 1924	448
23. vergelijking van de materiële onderbouw van de ruwijzer- en -staalproductie in Duitsland in 1913, 1925 en 1929	451
24. ruwijzer- en -staalproductie van de belangrijkste Duitse concerns in 1929	452
25. grootste Duitse ijzer- en staalconcerns naar kapitaal in 1939	452
26. nominale waarde van aandelen en obligaties van alle open NV's in de Britse ijzer- en staalsector in januari 1914, januari 1921 en januari 1925	458
27. belangrijkste Britse ijzer- en staalondernemingen naar geïnvesteerd kapitaal in 1948-1949	472
28. regionale spreiding van de Britse staalproductie in 1913, 1929, 1935 en 1937	473
29. geplande en feitelijke productie en import van ijzererts 1937-1940 in Duitsland en bezette gebieden	557
30. ruwstaalproductie in België, Frankrijk, Luxemburg en het hele Duitse machtsgebied 1939-1945	588
31. in het Verenigd Koninkrijk beschikbare hoeveelheden ruwijzer en staal via productie en import 1937-1946	604
32. ruwstaalproductie in 1929, 1937 en 1945-1952 in de bestudeerde landen, de USA en de wereld	627
33. naoorlogse investeringsplannen in de staalindustrie in vier Westeuropese landen (tot 30-4-1950)	634



## LIJST VAN GEBRUIKTE AFKORTINGEN

ABVV	Algemeen Belgisch Vakverbond
ADGB	Allgemeiner Deutscher Gewerkschaftsbund
AG	Aktiengesellschaft
AIF	Association de l'Industrie Française
AMS	Aciéries et Minières de la Sambre
ARBED	Aciéries Reunies de Burbach-Eich-Dudelange
AT&T	American Telegraph and Telephone Company
AISI	American Iron and Steel Institute
AVI	Arbeitsgemeinschaft der (Eisen-)Verarbeitenden Industrien
B	België
BdI	Bund der Industriellen
BF	Belgische frank
BID	Bankers' Industrial Development Company
BISC	British Iron and Steel Corporation
BISF	British Iron and Steel Federation
BLEU	Belgisch-Luxemburgse Economische Unie
BPC	British Purchasing Commission
CAFL	Compagnie des Ateliers et Forges de la Loire
CCI	Comité Central de l'Industrie
CDU	Christlich-Demokratische Union
CGT	Confédération Générale du Travail
CMB	Centrale der Metaalbewerders van België
CNPF	Conseil National du Patronat Français
CO	Comité d'Organisation
CPS	Comptoir des Produits Sidérurgiques
CR	Comité de Repartition
CSF	Comptoir Sidérurgique de France
CSU	Christlich-Soziale Union
CVDI	Centralverband deutscher Industrieller
DDP	Deutsche Demokratische Partei
DDR	Deutsche Demokratische Republik
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
DGEN	Délégation Générale à l'Equipeement
DM	Duitse mark
DNVP	Deutschnationale Volkspartei
DU	Duitsland
DVP	Deutsche Volkspartei
EBU	Europese Betalingsunie
EBV	Eschweiler Bergwerksverein
ECE	Economische Commissie voor Europa (van de UNO)
ECSC	European Coal and Steel Community

EEG	Europese Economische Gemeenschap
EG	Europese Gemeenschappen
EGKS	Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal
EIA	Entente Internationale de l'Acier
ERMA	European Railmakers' Association
ESC	European Steel Cartel
ESGE	Eisen- und Stahlwerkgemeinschaft in der Reichsvereinigung Eisen
EWB	Eisenwirtschaftsbund
FBI	Federation of British Industries
FDP	Freie Demokratische Partei
FF	Franse frank
FME	Fonds de Modernisation et d'Equipement
FR	Frankrijk
GB	Groot-Brittannië
GHH	Gutehoffnungshütte
GIS	Groupement de l'Industrie Sidérurgique
GKB	Guest Keen and Baldwins Iron and Steel
GKN	Guest Keen and Nettlefolds
HADIR	Hauts Fourneaux et Aciéries de Differdange, Saint-Ingbert et Rumelange
HISMA	Hispano-Marroqui de Transportes
IDAC	Import Duties Advisory Committee
IG	Interessengemeinschaft
IISI	International Iron and Steel Institute
IMF	International Metalworkers' Federation
IREG	Internationale Rohstahl-Exportgemeinschaft
IRG	Internationale Rohstahlgemeinschaft
IRMA	International Railmakers' Association
IRSID	Institut de Recherches Sidérurgiques
ISC	International Steel Cartel
ISCSB	Iron and Steel Corporation of Great Britain
ISHRA	Iron and Steel Holding and Realisation Agency
IWECO	International Wire Export Company
JWPS	Joint War Production Staff
KPD	Kommunistische Partei Deutschlands
KRA	Kriegsrohstoffabteilung
LF	Luxemburgse frank
LUX	Luxemburg
MAN	Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg
MCC	Ministerial Committee for Military Co-ordination
MICUM	Mission Interalliée de Contrôle des Usines et des Mines
MMR	Société Minière et Métallurgique de Rodange
MMRA	Société Minière et Métallurgique de Rodange-Athus
MRP	Mouvement Républicain Populaire

MWT	Mitteleuropäische Wirtschaftstag
NDAC	National Defense Advisory Commission
NFISM	National Federation of Iron and Steel Manufacturers
NMKN	Nationale Maatschappij voor Krediet aan de Nijverheid
NSDAP	Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei
OCRPI	Office Central de Répartition des Produits Industriels
OES	Organisatie voor Europese Economische Samenwerking
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
OFFA	Office des Fers, Fontes, Aciers
OLLA	Office of Lend-Lease Administration
OSPM	Office Statistique de Produits Métallurgiques
PLM	spoorwegmaatschappij Paris-Lyon-Méditerranéen
PME	Plan de Modernisation et d'Equipement
PO	spoorwegmaatschappij Paris-Orléans
RdI	Reichsverband (later Reichsstand) der deutschen Industrie
RTB	Richard Thomas & Baldwins
RVE	Reichsvereinigung Eisen
SA	Sturmabteilung
SCOW	Steel Company of Wales
SMS	Société Mosellane de Sidérurgie
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
SRSU	Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union
SS	Schutzstaffel
TMM	Thy-Marcinelle-Monceau
UCPMI	Union de Consommateurs de Produits Métallurgiques et Industriels
UIMM	Union des Industries Métallurgiques et Minières
UNO	United Nations Organisation
USA	United States of America
USPD	Unabhängige Sozialdemokratische Partei Deutschlands
VdESI	Verein deutscher Eisen- und Stahlindustrieller
VDMA	Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten
VEV	Vlaams Economisch Verbond
VK	Verenigd Koninkrijk
WGE	Wirtschaftsgruppe Eisenschaffende Industrie
WIB	War Industries Board
WiVESTI	Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie
ZP	Zentrale Planung

## INLEIDING

Met de opkomst van de 'nieuwe politieke economie' en de Franse reguleringschool is de wetenschappelijke discussie over de verhouding tussen staat en economie weer in het middelpunt van de belangstelling gekomen, zelfs in de Amerikaanse politicologie waar dit onderwerp traditioneel een stiefmoederlijke behandeling kreeg. Ook in het publieke debat stond deze problematiek centraal. De stagflatie van het midden van de jaren zeventig die het voorlopig einde van de keynesiaanse economische politiek inluidde, vormde daartoe de aanleiding. De begrippen 'regulering' en 'deregulering' waren het voorbije decennium dan ook zowel uit de wetenschappelijke als de politieke discussie niet weg te branden. De sociaal-democratie werd gedwongen haar opvattingen over de interventiemogelijkheden van de staat te herzien. Terwijl dit proces nog niet helemaal is afgerond, wordt met de dag duidelijker dat ook het liberale antwoord - zo weinig mogelijk staat - tot een impasse leidt. Ook deze stroming kan zich dus op een intellectuele crisis voorbereiden. Wellicht dat daardoor meer afgewogen combinaties tussen markt en overheidsinterventie weer bespreekbaar worden.

Niet dat die combinaties intussen van de kaart waren geveegd, integendeel: een van de centrale bevindingen uit het onderzoek dat voor u ligt is juist dat economische regulering de voorbije eeuwen voortdurend uit dergelijke combinaties bestaan heeft en dat heersende ideologieën daarin maar marginaal verandering hebben gebracht. Het voorbije decennium vormde daarop zeker geen uitzondering.

In deze korte opmerkingen is reeds de belangrijkste as van dit onderzoek - de verhouding tussen economische reguleringspraktijk en de neerslag ervan in bewuste concepties - vervat. In hoofdstuk 1 wordt een 'synchroon' theoretisch kader geschetst, waarin een onderscheid gemaakt wordt tussen anonieme regulering (via de markt), private regulering (via kartels) en publieke regulering. Duidelijk wordt ook dat de publieke regulering mee bepaalt in welke mate de privé-sector via kartels kan proberen sectoren van de economie planmatig te besturen. Publieke regulering zelf omvat een heel gamma: van fundering en versterking van de markt tot centrale planning. Tenslotte wordt aangetoond hoe met de voorgestelde tweedimensionale indeling van reguleringsvormen ook de discussie over de 'gemengde economie' op een hoger niveau gebracht kan worden.

In het tweede - 'diachroon' - theoretisch hoofdstuk wordt het begrip 'leerprocessen van de burgerij' geïntroduceerd en uitgewerkt. In dit onderzoek wordt dat op de regulering van de economie toegespitst. In vergelijking met de theoretisering van een aantal Nederlandse politicologen (Bode, Van der Pijl, Overbeek) in de richting van de beheersconcepties, waarop wordt verdergebouwd,



wordt een minder bewust politiek-concept gehanteerd. Als bestuurlijke elites al een uitgewerkte conceptie hebben, dan komen ze daar in de praktijk, binnen ingewikkelde nationale en internationale economische en politieke constellaties, voortdurend mee in problemen. Bewust handelen heeft steeds niet bedoelde consequenties. Na eventueel korte periodes waarin de nadruk op een nieuwe benadering ligt, krijgen steeds weer de vormen van routinematig handelen en leren via 'trial and error' de overhand.

Deze in de eerste hoofdstukken gepresenteerde theoretische bijdragen kwamen tot stand op basis van een onderzoek over tweehonderd jaar nationale en economische regulering binnen de Westeuropese ijzer- en staalindustrie. In hoofdstuk 3 wordt de keuze van dit terrein en de afbakening ervan verder toegelicht. De eerste drie hoofdstukken vormen het eerste - theoretisch - deel.

In de volgende twee delen worden de resultaten van het onderzoek gepresenteerd, volgens een gecombineerde thematisch-chronologische logica. Zelfs al was beknoptheid een belangrijke betrachting, toch is plaats ingeruimd voor ontwikkelingen die buiten het directe terrein van de probleemstelling lagen die het zicht op verwante problematieken kon verbeteren. Mede daardoor laat deze studie zich goed lezen als een geschiedenis van zowel de Westeuropese ijzer- en staalindustrie van de industriële revolutie tot aan de oprichting van de EGKS als van de vormen van internationale regulering die aan de Europese Gemeenschappen voorafgingen. Daarbij komen aspecten uit de geschiedenis naar voren die meestal onderbelicht blijven. Het is bijvoorbeeld verhelderend het verloop van de wereldoorlogen te bekijken vanuit het oogpunt van de staalbevoorradingsproblemen en interessant om te merken dat ook na de Eerste Wereldoorlog herhaalde malen een pacificatie tussen Frankrijk en Duitsland op basis van de internationale regulering van de steenkool- en de ijzer- en staalindustrie werd voorgesteld.

Toch staat de soms gedetailleerde beschrijving niet los van de theoretische probleemstelling. Twee elementen maken de tekst relatief lang: de beschrijving van de ontwikkeling van de ondernemingen en van de kartels enerzijds en de narratieve beschrijving van cruciale gebeurtenissen en conflicten rond de regulering anderzijds. Uit het eerste komt naar voren om welk soort ondernemingen het in elk van de landen precies gaat - bijvoorbeeld in relatie tot de banken -, wat toelaat te begrijpen waarom een bepaald soort regulering in het ene land gemakkelijker tot stand kwam dan in het andere. Het tweede geeft een vrij precies inzicht in de verhoudingen tussen deze sector van de burgerij en de overheidselite. Als men beide beschrijvingen te kort zou samenballen zouden deze aspecten dreigen verloren te gaan en zou de auteur bovendien het gevaar lopen van schematisme beschuldigd te worden.

In vele werken wordt overigens te veel van de ene op de andere geciteerd waardoor belangrijke nuances verloren gaan. Ik vond het nodig vele zaken opnieuw uit te zoeken en kwam daarbij - zoals geregeld zal blijken - niet zelden tot andere bevindingen dan degene

die nu 'gemeengoed' zijn. Het was dan natuurlijk noodzakelijk dat materiaal te presenteren.

De 'beschrijvende' hoofdstukken zijn in twee delen samengebracht. Deel 2 valt globaal samen met de periode waarin de liberale principes de overhand hadden, ook al was er nooit sprake van een pure toepassing daarvan. Na een korte schets van de voor-industriële produktie van het ijzer wordt in het vierde hoofdstuk ingegaan op de verhouding tussen vormen van publieke en anonieme regulering bij het ontstaan van een moderne ijzerindustrie in de achttiende en de eerste helft van de negentiende eeuw. Hoofdstuk 5 bouwt hierop verder voor wat betreft de modernisering van de staalproduktie vanaf de tweede helft van de negentiende eeuw tot aan de Eerste Wereldoorlog. In hoofdstuk 6 wordt de focus voor de hele periode voor 1914 gericht op de verschillende ijzer- en staalbedrijven, gesitueerd in de ongelijkmatige ontwikkeling van de verschillende industriebehekkens. Wat herstructurering concreet betekent wordt daarbij veelvuldig geïllustreerd. Hoofdstuk 7 is een theoretisch intermezzo en diept, verdergaand op hoofdstuk 1, de vormen van en voorwaarden voor de private regulering in een sector verder uit. In hoofdstuk 8 wordt dan de ontwikkeling van de concrete vormen van private regulering in de ijzer- en staalindustrie in de periode voor de Eerste Wereldoorlog beschreven.

In deel 3 komt de periode aan bod, waarin vormen van private regulering de overhand kregen, samengaand met of gevolgd door vormen van meer planmatige publieke regulering. In hoofdstuk 9 worden de verschillende vormen van regulering tijdens de Eerste Wereldoorlog besproken, in hoofdstuk 10 de moeilijkheden bij de terugkeer daarna naar de 'normale' verhoudingen - de politieke herschikkingen na deze oorlog raakten in sterke mate het gebied van de Franse, Duitse, Luxemburgse en Saarlandse staalindustrie en lagen dan ook mede aan de basis van een aantal pogingen tot internationale regulering. Een van de gevolgen daarvan was tenslotte het totstandkomen van het Europese staalkartel dat op het einde van de jaren dertig zelfs tot wereldkartel uitgroeide. In hoofdstuk 11 worden de belangrijkste industriële herstructureringen tijdens het interbellum beschreven, die mede naar aanleiding van de grensverschuivingen tot stand kwamen. In hoofdstuk 12 gaat het over de combinatie van vormen van private en publieke regulering in dezelfde periode: de nationale en internationale kartels. De ontwikkeling naar vormen van dwangkartellering onder het fascistische regime in Duitsland wordt echter behandeld in hoofdstuk 13, waarin ook de uitbreiding ervan in het gehele door Duitsland bezette gebied tijdens de Tweede Wereldoorlog aan bod komt. In hoofdstuk 14 worden dan de vormen van nationale en internationale oorlogsregulering van Groot-Brittannië en haar Geallieerden tijdens de Tweede Wereldoorlog besproken. In hoofdstuk 15 wordt de periode van wederopbouw na die oorlog, voorafgaand aan en culminerend in de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal behandeld.

In deel 4 tenslotte, dat enkel hoofdstuk 16 omvat, worden dan de belangrijkste conclusies uit het onderzoek op een rij gezet en

teruggekoppeld naar het theoretisch kader uit de eerste hoofdstukken. Daarbij wordt met name dieper ingegaan op de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven en de ontwikkeling van de reguleringsmechanismen en van de algemene economische synthesevormen.

Het promotiereglement van de Nijmeegse universiteit verbiedt mij mijn promotor te bedanken en dat doe ik dan ook niet. Wel wil ik wijzen op de onmisbare rol die het personeel van de vele bibliotheken die ik in het kader van dit onderzoek bezocht heb, heeft gespeeld. Vooral de hulp van de Nijmeegse universiteitsbibliotheken was van onschatbare waarde en mijn dank gaat dan in ook eerste plaats naar het personeel daarvan.

## DEEL 1: ECONOMISCHE REGULERING: SYNCHROON EN DIACHROON

---

### Hoofdstuk 1

#### Economische regulering: het synchroon begrippenkader

##### 1.1 De politicologie en de verhouding tussen bedrijfsleven en politiek

De verhouding tussen de politiek en de economie is het laatste decennium weer volop in de belangstelling gekomen, zoals bijvoorbeeld naar voren komt in de verschillende benaderingen van de 'nieuwe politieke economie' (zie De Beus/Vuijsje 1987: passim). Hoezeer het beeld de laatste tien jaar gewijzigd is blijkt uit de woorden, waarmee de Amerikaanse politicoloog Charles Lindblom in 1977 zijn belangrijke boek Politics en Markets aanvatte: "Naast het verschil tussen despotische en libertaire regeringsvormen, is het belangrijkste onderscheid tussen een regeringsvorm en een andere de mate waarin de markt in de plaats treedt van de regering of omgekeerd. Zowel Adam Smith en Karl Marx wisten dit. Daarom staan bepaalde kwesties betreffende de verhouding tussen regering en markt in het middelpunt van zowel de politieke als de economische wetenschap, en dat niet minder voor de geplande als voor de marktsystemen.

"Zowel de politicologie als de economie zijn in zekere mate verarmd door het naar elkaar toeschuiven van de studie van deze vraagstukken met als gevolg dat deze tussen twee stoelen terecht kwamen. Als de politieke wetenschap zich dus richt naar instituties als wetgeving, ambtenarij, partijen en belangengroepen, houdt ze zich enkel bezig met secundaire kwesties. De werking van parlementen en wetgevende lichamen, bureaucratieën, partijen en belangengroepen hangt in grote mate af van de mate waarin de regering de markt vervangt of de markt de regering."

Hiermee legde Lindblom ongetwijfeld de vinger op een zere plek, ook al veralgemeende hij de tekortkomingen van de Angelsaksische 'pluralistische' politicologische school ten onrechte naar het geheel van de politieke en economische wetenschappen. Binnen het marxisme bijvoorbeeld was al langer een discussie aan de gang, zowel over de

'relatieve autonomie' van de staat ten opzichte van de economische 'basis', als over de economische functies van de staat in het kapitalisme. Mede onder invloed hiervan zijn deze kwesties door economisten en sociale historici verder uitgediept, bijvoorbeeld in de discussies over de bruikbaarheid van het begrip 'georganiseerd kapitalisme' (zie 2.3).

In de economische wetenschap kan men wijzen op de tradities van de Duitse 'historische school', de Amerikaanse 'institutionele economie', de uitgebreide literatuur over de 'gemengde' economie, ook al is het duidelijk dat de sympathie voor de staat in de hoofdstroom van liberalen en neo-classici nooit erg groot is geweest. Zoals Mandel ooit opmerkte, blijkt dit bijvoorbeeld uit het feit dat ze de staat nooit als noodzakelijke productiefactor hebben willen erkennen. Men spreekt in dat verband enkel over arbeid, kapitaal en grond met als inkomen respectievelijk loon, winst en grondrente. Waarom daar niet gewoon de staat met als inkomen de belastingen aan toegevoegd wordt, is evenwel nooit duidelijk geworden (Mandel z.j.: 16-17). Zo'n erkenning zou natuurlijk de onderhandelingspositie van de zakenwereld tegenover de diverse overheden verzwakken. Daarmee komen we weer bij (de noodzaak van) een meer politicologische kijk op het economisch gebeuren uit.

Gezien de invloed van de Amerikaanse politicologie op de politicologie in het algemeen, is het natuurlijk niet onbelangrijk als een vooraanstaande vertegenwoordiger ervan zoals Lindblom de verhouding bedrijfsleven-politiek naar het middelpunt van de politieke wetenschap brengt. Men bedenke maar even dat de meest gebruikelijke afbakening van de politiek in de Amerikaanse politicologie - die van Easton: "de gezaghebbende toedeling van waarden" - de toedeling van waarden via de markt principieel uitsluit. Lindblom merkt in dit verband op dat de afbakening van wat via de markt en wat via de 'politiek' toegedeeld wordt, zelf ook het resultaat van een politiek proces is. In die zin zijn, strict genomen, de economie en de politiek geen afzonderlijke entiteiten, die in een externe verhouding tot elkaar staan. Daarom is het beter te spreken over de verhouding tussen het bedrijfsleven en de politiek. Het beeld van de 'asymmetrische dualiteit in het leiderschap' van beide (Lindblom) mag het zicht op de talloze reguleringsvormen waardoor deze met elkaar verbonden zijn (zie verder), niet vertroebelen. In die zin vormt de politiek een wezenlijk bestanddeel van de economie, zonder dat ze er natuurlijk in haar geheel een deelverzameling van is.

De essentiële vooruitgang die Lindblom boekt ten opzichte van het 'pluralisme' is zijn erkenning dat de zakenwereld niet zomaar een pressiegroep naast andere is. In tegenstelling tot de 'elite-theoretici' tracht hij bovendien niet in eerste instantie kapitalistische machtsgroepen te identificeren, maar zoekt hij de invloed van de zakenwereld in het functioneren van het systeem zelf.

Voor Lindblom vormen de waardeverdeling via de markt en die via de politiek de twee fundamentele maatschappelijke ordeningsprincipes,

die op ontelbare wijzen gecombineerd kunnen worden. Het voordeel van het 'stemmen via de markt' is dat de consumenten op een eenvoudige wijze hun voorkeur voor talloze specifieke behoeften te kennen kunnen geven. Het nadeel ervan is dat op de wijze waarop het aanbod op de markt tot stand komt - de variëteit van dat aanbod en de wijze waarop het geproduceerd wordt (met aspecten als arbeidsverhoudingen, locatie, kwaliteit, ecologie) - in principe vanuit de bevolking relatief weinig controle is. Daarom is ook een politieke correctie nodig via politieke mechanismen.

Het voordeel van de regulering via het politiek proces, de 'polyarchie' in Lindbloms terminologie, is dat de democratische controle erop vrij groot is. Het nadeel ervan is dat mensen slechts op een beperkt aantal van de talloze beslissingen daadwerkelijk controle kunnen uitoefenen en verder op wel erg rudimentaire wijze - het stemmen voor een partij om de zoveel jaren, hoogstens aangevuld met een zeker activisme rond bepaalde 'issues' - hun ideeën op talloze beleidsterreinen politiek gestalte moeten geven. Daarbij komt dat de regering nog over de mogelijkheid beschikt een hele andere richting uit te gaan dan die, welke voor de verkiezingen werd aangekondigd. Het negeren van de opinie van de meerderheid wordt soms zelfs als bewijs van politiek leiderschap beschouwd.

Markt- en overheidsmechanismen hebben dus elk hun voor- en nadelen en worden daarom in de praktijk gecombineerd. Toch blijft de controle van de overheid op het bedrijfsleven volgens Lindblom embryonaal. De afhankelijkheid van de politiek ten opzichte van het bedrijfsleven is immers groter dan omgekeerd. Economische crisis, inflatie en werkloosheid kunnen een regering ten val brengen. Omgekeerd bepaalt de mate waarin het economisch goed gaat, in niet geringe mate de marges waarin men politiek vernieuwend kan optreden. En als een regering te hard optreedt tegen de zakenwereld kan deze 'gedemotiveerd' raken en haar activiteiten verminderen of naar elders overbrengen. Regeringen moeten dan ook voortdurend de belangen van de zakenwereld vooropstellen. Voor elke beperkende maatregel moet in een compensatie voorzien worden.

Voor Lindblom is het dan ook duidelijk dat de zakenwereld in de Westerse democratieën een bevoorrechte plaats inneemt die met die van geen enkele andere belangengroep kan vergeleken worden. Haar belangen worden meestal gewoon met het algemeen belang geïdentificeerd. Daarom relativiseert Lindblom het belang van de polyarchische controle, want de overheid maakt de belangen en doelstellingen van het bedrijfsleven grotendeels tot de hare.

Hoe moeten we dan de veelvuldige conflicten tussen regering en zakenwereld begrijpen? Volgens Lindblom vormen die geen ontkenning van de bevoorrechting van de zakenwereld, wel integendeel. Omdat vertegenwoordigers van het bedrijfsleven weten dat de overheden erg begaan zijn met hun problemen en bereid zijn deze bij voorkeur te behandelen, vragen ze ook veel. Juist de intensiteit van de betrekkingen tussen overheid en zakenwereld leidt tot veelvuldige conflicten. Lindblom vergelijkt deze 'dualiteit van het leiderschap'

met de dualiteit van kerk en staat in de Middeleeuwen, die een soortgelijke verhouding van afhankelijkheid en conflict te zien gaf. Hij wijst er ook op dat de zakenwereld gewoon is te protesteren als haar activiteiten op een of andere wijze aan regels onderworpen worden, zelfs als deze eigenlijk in haar belang zijn. "Ze zijn niet erg gemotiveerd om hun eigen behoeften te begrijpen. Dit zou hun positie in onderhandelingen met de regering kunnen verzwakken" (Lindblom 1977: 119-213, citaat: 179).

Zoals gezegd is de benadering van Lindblom niet enkel een vooruitgang ten opzichte van de pluralistische, maar ook tegenover de elite-theorieën in de traditie van Wright Mills. De elite-theoretici wijzen vooral op de vermenging van economische, politieke en eventueel militaire elites, terwijl Lindblom de mechanismen blootlegt, waarlangs de invloed van de zakenwereld op de politiek uitgeoefend wordt. Rechtstreekse beïnvloeding door de zakenwereld is daarbij meestal niet eens vereist. Natuurlijk ontkent hij de mechanismen niet die de invloed van het bedrijfsleven versterken en waarop elite-theoretici gewezen hebben - controle op massamedia, socialisatie van elites, financiering van politieke partijen, lobbying -, maar deze vormen niet de essentie.

De evolutie van 'kritische pluralisten' zoals Lindblom is een aanduiding van het feit dat de scheidslijnen tussen de pluralistische en de marxistische school binnen de politicologie niet meer zo duidelijk zijn als vroeger. Beide tradities hebben zich in verschillende richtingen ontwikkeld en tussen een aantal onderdelen van beide is een duidelijke toenadering tot stand gekomen (McLennan 1984: 80-109). Het is waarschijnlijk niet toevallig dat juist iemand die de verhouding tussen bedrijfsleven en politiek centraal wil stellen het dichtst in de buurt van de marxistische benadering komt.

De marxist Therborn bijvoorbeeld legt er in zijn What Does the Ruling Class Do When it Rules? herhaaldelijk de nadruk op dat het klassekarakter van een staat niet is af te lezen aan de toevallige kleur van de regering of de intensiteit van de contacten tussen deze en de burgerij, maar wel aan het soort productieverhoudingen, die ze helpt te reproduceren. De belangrijkste rol van de 'burgerlijke staat' is daarbij die van 'Gesamtkapitalist': "het wettelijk regelen van het systeem als een geheel, het beheersen van de interne conflicten en het voorzien in een gemeenschappelijke infrastructuur" (Therborn 1978: 130-138, 144-145, 161-179, citaat: 167). Lindblom geeft juist een uitgebreide beschrijving van enkele belangrijke mechanismen die daarbij een rol spelen.

Wat de intentie van het onderzoeksprogramma en de globale inhoudelijke aanpak betreft is er dan ook geen verschil tussen de benadering van Lindblom en die van marxistische staatstheoretici zoals bijvoorbeeld Poulantzas en Therborn. Dit wil echter geenszins zeggen dat beide benaderingen congruent zijn. Een belangrijk verschilpunt is bijvoorbeeld dat in het marxisme traditioneel meer de noodzaak benadrukt wordt de structurele methode aan te vullen met een historische. Daarop wordt dieper ingegaan bij de uitwerking van het

historisch, 'diachroon' begrippenkader in hoofdstuk 2.

Eerst wordt echter in dit hoofdstuk het gebruikte structureel, 'synchroon' begrippenkader ten aanzien van de verschillende vormen van nationale en internationale regulering van de economie verder verduidelijkt. In hoofdstuk 3 wordt tenslotte de concrete afbakening naar een sector - de ijzer- en staalindustrie - van het voor u liggende onderzoek toegelicht.

### 1.2 Plan en markt?

Een eerste vraag, die bij de verdere verduidelijking van het synchroon begrippenkader moet beantwoord worden, is die naar de mate waarin de aangehaalde discussie over de verhouding tussen bedrijfsleven en politiek parallel loopt met die over de verhouding tussen markt en plan. Voor Lindblom lijken deze discussies samen te vallen, want de wisselwerking bedrijfsleven-politiek formuleert hij dikwijls in termen van markt en plan. Dit is echter een inconsequentie, want ook Lindblom is ervan overtuigd dat nergens in het westen de voorrechten van de ondernemers fundamenteel zijn aangetast en in het begin van zijn boek merkt hij reeds op dat "een groot deel van de planning de vorm aanneemt van het sturen of leiden van de markt, in plaats van die te vervangen" (Lindblom 1977: 5). Het lijkt daarom zinniger de term 'planning' voor te behouden voor vormen van regulering, waarbij men de werking van de markt probeert uit te schakelen. Vormen van overheidsregulering zijn dan maar in beperkte mate tot een plan-rationaliteit te herleiden.

Ook op een tweede wijze komen de genoemde begrippenparen niet overeen. Het is immers heel goed mogelijk dat bedrijven zelf overeenkomen de werking van de markt te beperken. Over dergelijke vormen van 'private regulering' van de economie heeft Lindblom het nauwelijks, omdat al zijn aandacht gericht is op de beschrijving van de interactie tussen de twee fundamentele maatschappelijke controle-mechanismen, de markt- en de 'polyarchische' controles, die hij respectievelijk met het bedrijfsleven en de staat identificeert. De tussenvorm, waarbij het bedrijfsleven een andere controlevorm dan de markt hanteert, verdwijnt daardoor uit het blikveld. Hij heeft het wel even over monopolies, waaronder kartel-afspraken kunnen gerekend worden, maar wijst er dadelijk op dat monopolies hoogstens de competitie kunnen matigen, maar niet uitschakelen (Lindblom 1977: 151-152).

Lindblom lijkt op dit punt overeen te stemmen met Mandel die, in reactie op Andrew Shonfield, een van de belangrijkste verdedigers van de stelling dat het kapitalisme door een toenemende planingslogica gekenmerkt wordt, erkent dat er soms wel sprake is van afspraken tussen bedrijven, maar er verder op wijst dat de verschillende uitgangssituatie van de bedrijven toch telkens weer grenzen stelt aan



dergelijke vormen van 'consensus' (Mandel 1972: 212-218). Dat laatste is ongetwijfeld een correcte vaststelling, maar ook Mandel zal moeten erkennen dat er, zolang een consensus overeind blijft, sprake is van een logica die tegenstrijdig is met die van de markt.

Elders bevestigt hij overigens dat kartels en monopolies de werking van de markt beperken en daardoor in staat zijn, zolang zij overeind blijven, de gemiddelde winstvoet van de betrokken onderneming(en) te doen toenemen (Mandel 1962c: 64-65, 94-95). Het lijkt er dan ook op dat Mandel wil vermijden dat elementen van de door hem voorgestane democratisch-socialistische macro-economische planningsrationaliteit aan het kapitalisme worden toegeschreven (1). Vormen van 'privé-planning' boven het niveau van de bedrijven kunnen echter niet uitgesloten worden, ook al zal die waarschijnlijk tot het meso-niveau, meestal een (sub)sector, beperkt blijven. Ook in die zin kan de verhouding ondernemers-politiek dus niet tot de tegenstelling markt-plan herleid worden.

Willen wij dus het onderzoeksprogramma van Lindblom verder brengen en de verhouding tussen bedrijfsleven en politiek in de politicologie centraal stellen, dan is het nodig de typologie ten aanzien van vormen van private en publieke regulering te verfijnen. Dit kan overigens wel de discussie over de mogelijke verhoudingen tussen plan en markt helpen uitdiepen, een discussie die naar aanleiding van het boek van Oost-Europakenner Alec Nove, The Economics of Feasible Socialism (1983), ook in socialistische kringen weer is opgelaaid.

### 1.3 Economische regulering: enkele definities (2)

Ondanks het feit dat het begrip 'regulering' en vooral de veronderstelde afbraak daarvan, de 'deregulering', niet alleen in de economie en de politicologie, maar ook in de publieke discussies over het beleid van de overheid een belangrijke plaats is gaan innemen, bestaat er weinig overeenstemming over de inhoud ervan. In wetenschappelijke geschriften wordt 'regulering' overigens meer als

---

1. Zoals in 7.2 gepreciseerd wordt, gaat het bij kartels niet om lange termijn-planning, maar om een planning in relatie tot marktbewegingen. Het meningsverschil draait er dan in wezen om of men er al dan niet van overtuigd is dat een werkbare, democratische planningsvorm mogelijk is, waarbij op generlei wijze teruggevallen wordt op marktmechanismen (zie Nove 1983; Jacobs 1985).

2. Een eerdere versie van paragraaf 1.3 tot en met 1.9 verscheen onder de titel "Economische regulering en gemengde economie. Een poging tot begripsverduidelijking" in Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken, 1987 nr. 3, p. 4-11.

een soort hulpterm in definities gebruikt dan als zelfstandig begrip. Hoeveel het bijvoorbeeld ook in de handboeken voorkomt, bijna nooit krijgt het in het register een afzonderlijke ingang. In veel gevallen wordt de regulering op een of andere wijze aan de overheid gekoppeld, maar daarnaast doen ook de uitdrukkingen 'zelfregulering door de markt' of 'zelfregulering door de ondernemingen' (bijvoorbeeld op de beurs) opgeld.

'Reguleren' wekt associaties op met termen als regelen, regelgeven, aan regels onderwerpen, ordenen, het tot normale verhoudingen terugbrengen, etcetera. Als 'regulering' gedefinieerd wordt, dan wordt het begrip al snel opgehangen aan overheidsingrijpen, dat de handelingsmogelijkheden van de actoren probeert te beperken. Dat blijkt ook als je er recente publikaties op naslaat. Bij Van Nispen en Van der Tak (1984: 12) is regulering de "bewuste beperking of beïnvloeding van de gedragalternatieven van een individu of organisatie door een overheidsorgaan". Grinel (1982: 18) is terzelfdertijd beperkter en ruimer door het te hebben over "iedere regeringsactie door middel van een wettelijk voorschrift, zowel in de vorm van abstracte regels, als van concrete decreten, dat de menselijke verhoudingen die ontstaan in een of ander productieproces, wil ordenen" (mijn onderstreping, dj). Wanneer over 'deregulering' wordt gesproken heeft men steeds het wegnemen van dit soort overheidsinterventies voor ogen.

Zoals eerder opgemerkt probeert echter ook het privé-initiatief richting te geven aan het economisch leven, zowel bewust door afspraken tussen ondernemingen (bijvoorbeeld in de vorm van kartels) als 'onbewust' door de anonieme werking van de markt: door de concurrentie ontstaan immers telkens nieuwe standaarden, waaraan bedrijven moeten voldoen om overeind te blijven. "Ook zonder dat van een bewust, planmatig ingrijpen in maatschappelijke processen sprake is treft men in de sociale werkelijkheid een systematiek aan die zich 'over de hoofden van de mensen heen' lijkt door te zetten" (Teulings 1978: 11).

De analogie met het regelen van het verkeer op een kruispunt kan dit verduidelijken: men kan een politieagent inzetten of opteren voor verkeerslichten, lijnen op de weg of 'gewoon' voorrang van rechts. Ook waar chauffeurs zich aan geen enkele regel houden - zoals op brede boulevards in Zuid Europese steden het geval lijkt - komt de facto een ordening tot stand. Ook het laatste is dus een vorm van regulering.

De analogie kan misschien ook duidelijk maken dat een actieve overheidsinterventie wel een bepaalde ordening met zich brengt, maar daarom niet beperkend hoeft te zijn. De bedoeling van het 'regelen' van het verkeer houdt slechts in een minderheid van de gevallen het beperken van de verkeersstromen in - bijvoorbeeld door het verkeer buiten de stad te proberen houden. Meestal gaat het enkel om een poging het verkeer vlotter te laten verlopen. Toch wordt in de economische literatuur regulering meestal geassocieerd met het stellen van beperkingen ten aanzien van het marktgebeuren. Eickhof

voelt wel aan dat hier een probleem ligt, wanneer hij overheidsregulering definieert als het geheel van "staatsinterventies waardoor de handelingsvrijheid van de actoren in de betrokken sector (op zijn minst formeel) beperkt wordt" (Eickhof 1985: 64). De relativisering tussen haakjes is cruciaal: de formele 'vrijheidsbeperking' kan - zoals op het genoemde kruispunt - juist tot een uitbreiding van de mogelijkheden leiden. Eickhof zelf vindt het echter niet nodig zijn relativisering in die zin te verduidelijken.

#### 1.4 Een algemene reguleringsbenadering

In navolging van Aglietta, de vader van de nieuwe Franse reguleringsschool (3) denk ik dat het niet zo zinvol is (economische) regulering enkel op te hangen aan de beperkende reglementeringen van de overheid. In een benadering in termen van een ruimer opgevatte regulering ziet Aglietta daarentegen een mogelijkheid om meer recht te doen aan de reële economische dynamiek en daarmee het dogma van de algemene evenwichtstheorie, waarbij de economische werkelijkheid als 'imperfectie' buiten de theorie gehouden wordt, te doorbreken (1976: 8). 'Regulering' wordt bij hem daardoor een centraal begrip, maar ook hij lijkt na zijn uitleg de inhoud ervan duidelijk genoeg te vinden, want hij doet verder geen poging die te definiëren.

Als we echter proberen te achterhalen wat Aglietta precies bedoelt, dan merken we dat 'regulering' bij hem eerder 'ordenen' dan 'regelgeven' betekent, wat overigens dichter zit bij de oorspronkelijke betekenis van het woord. In Van Dales Grootwoordenboek der Nederlandse Taal (1984) vindt men als betekenissen van reguleren: leiden; ordelijk doen verlopen, regelmatig maken of doen werken. Bij regulatie vinden we naast de algemene betekenis van regeling de meer specifieke: regeling of werking waardoor een evenwicht of een gewenste toestand wordt bewaard of hersteld. Pas bij het woord regulering vinden we ook de betekenis

---

3. Buiten kringen van meer kritische economen, sociologen en politicologen is deze school niet zo bekend. In De Beus' indeling van nieuwe richtingen in de politieke economie (1987: 18-22) kan men ze onderbrengen in de zesde categorie, het 'mengsel' van neo-marxisme en neo-institutionalisme. De Beus zelf maakt van de hele school echter geen melding. Nederlandstalige inleidingen vindt men bij POLEKAR, Het laboratorium van de crisis (1985) en in de bundel van de Vereniging Voor Politieke Economie voor het congres over "Recente economische ontwikkelingen: een nieuw akkumulatieregime?", Vught 14-15 juni 1986. Ikzelf baseer me hier vooral op het eerste boek van Michel Aglietta, Regulation et crises du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis (1976).

van het onderwerpen aan een regel - wat overigens nog niet identiek is aan 'regelgeven'. In dezelfde richting ging Michel Rocard toen hij in een toespraak voor het achttiende Vlaams wetenschappelijk economisch congres (1987: 27) opmerkte: "De regulering is het geheel van procedes om de gedragingen te normaliseren die de samenlevingen in staat stelt voort te bestaan door hun tegenstellingen te overwinnen en te zorgen voor de noodzakelijke evenwichten. Reglementering is dan ook maar een van de vormen van de regulering onder vele andere".

Over het algemeen overweegt in het begrip 'regulering' dus eerder het idee ordenen dan dat van regelgeven. Ik stel daarom voor 'economische regulering' te definiëren als het voortdurende (her)ordeningsproces dat in de economie (of in een sector daarvan) plaatsvindt als resultaat van het geheel van (niet-)handelingen, die voortkomen uit de economische doelstellingen van ondernemingen, overheden en eventueel ook andere actoren.

Laten we kort de verschillende elementen uit de definitie overlopen:

- Regulering wordt gedefinieerd als het concreet (her)ordeningsproces. Daartegenover staan de verschillende reguleringsdoelstellingen van de verschillende betrokken actoren. Deze kunnen zeer precies gedefinieerd zijn - een bepaald marktaandeel, het vernietigen van een bepaalde concurrent, het terugdringen van loodvervuiling - of de vorm aannemen van meer vage idealen - sociale rechtvaardigheid, weinig overheidsbemoeienis, selectieve groei.
- Niet-handelingen zijn inbegrepen, omdat het, om bepaalde doelstellingen te verwezenlijken, soms juist essentieel is helemaal niets te doen (bijvoorbeeld het doelbewust laten 'rotten' van een situatie, het voor zich uit schuiven van niet gewenste besluitvorming,...). (Niet-)handelingen komen zowel uit de eigen doelstellingen, als uit de reactie op de doelstellingen van anderen voort.
- De essentiële actoren in het economisch reguleringsproces zijn de overheid en het bedrijfsleven, maar dikwijls kunnen ook andere actoren - vakbonden, de vrouwenbeweging, consumentenbonden, milieugroepen... - door hun activiteiten een zekere invloed op de regulering van het economisch gebeuren verwerven. Aangezien het bij deze laatste groepen om 'eisende partijen' gaat, kunnen zij hun doelstellingen meestal niet door niet-handelen bereiken. Zelfs voor het afdwingen of verdedigen van reeds verworven rechten is niet zelden actie vereist.

### 1.5 Drie reguleringsmechanismen

Feitelijk is er slechts een concreet reguleringsproces. Analytisch kan men echter een onderscheid maken tussen verschillende economische reguleringsmechanismen (4):

- anonieme regulering - congruent met het begrip 'zelfregulering door de markt' -: het ordeningsproces in een marktsysteem, voor zover dit het resultaat is van een groot aantal ongecoördineerde handelingen van de betrokken actoren, die individueel niet sterk genoeg zijn om een monopolie of monopsonie tot stand te brengen of rechtstreeks het politiek besluitvormingsproces te beïnvloeden. Op dit niveau situeren zich dus de meeste individuele ondernemingsstrategieën.
- actieve regulering: het ordeningsproces, voor zover dit het resultaat is van het gecoördineerd-doelbewuste handelen van de betrokken actoren of van de door een bevoegde overheid genomen maatregelen. Uit deze definitie wordt al duidelijk dat men hierbij verder een onderscheid kan maken naar twee hoofdvormen van actieve regulering:
  - \* private regulering: het ordeningsproces, voor zover dit het resultaat is van het gecoördineerd handelen van een daartoe noodzakelijk voldoende aantal ondernemingen. Meestal is dit enkel haalbaar in een sector. In de praktijk is de kartelvorm hierbij het meest gebruikelijke mechanisme (5). Het is echter mogelijk dat enkele in een sector dominante ondernemingen, of in extremis zelfs een bedrijf, de rest van de sector tot conformering kunnen

---

4. Mijn collega Wouter Hobbelen heeft een belangrijke rol gespeeld bij het ontwerpen van deze globale indeling (zie Hobbelen 1985: 4-5), die verder geïnspireerd is door de typologie van herstructureringsvormen van Teulings (1978: 14). Voor de verdere definiering en uitwerking ben ik uiteraard zelf verantwoordelijk.

5. In verschillende van de meer algemene referaten van het 18e Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres van 8-9 mei 1987 werd deze vorm van 'particuliere regulering' naast de publieke onderkend (zie Baeck e.a. 1987: 29; Bracke 1987: 102-103, 109; Huyse 1987: 124, 137). Doordat de nadruk bleef liggen op actieve, bewuste regelgeving kwam men echter niet verder dan het tegenover elkaar stellen van markt en regulering. Zoals verder blijkt maakt onze benadering het mogelijk in plaats van een twee dimensies te onderscheiden en zodoende het debat verder te brengen.

bewegen - in de Verenigde Staten, het land van de anti-trust- en anti-kartelwetgevingen slaagde U.S. Steel er bijvoorbeeld lange tijd in het prijsbeleid van de staalsector te bepalen; soms deed het dit door een vorm van dwang, soms was dit voor de andere ondernemingen in een situatie van absoluut kartelverbod de enig mogelijke vorm van private regulering (Timberg 1956: 459). Meestal beslaat het terrein van een bepaalde private regulering een sector of subsector. Daarbovenop kunnen natuurlijk afspraken tussen gekartelleerde (sub)sectoren tot stand komen. Daarnaast is het belangrijk om na te gaan of initiatieven tot private regulering uitgaan van de ondernemingen zelf, dan wel van de banken of holdingmaatschappijen die deze eventueel controleren.

- \* publieke regulering: het ordeningsproces, voor zover dit het resultaat is van het doelbewust ingrijpen van daartoe bevoegde overheden.

Men kan discussiëren over de noodzaak van deze indeling. In de praktijk wordt men immers steeds geconfronteerd met een combinatie van de drie reguleringsmechanismen, die voortdurend in elkaar grijpen. Daarom zal het concreet resultaat in veel gevallen een soort 'anonieme regulering' zijn, in de mate dat gecoördineerde en ongecoördineerde beslissingen tegen elkaar inwerken en daardoor tot een onvoorspelbaar resultaat leiden. Aglietta is verder niet akkoord met het tegenover elkaar stellen, zoals in de neo-klassieke literatuur voortdurend gebeurt, van 'spontane' regulering op de markten en overheidsregulering. Zelf ontwikkelt hij dan ook geen typologie van reguleringsvormen (1976: V). De bedoeling van de hier gepresenteerde typologie is echter analytisch de verschillende mechanismen in het reguleringsproces te benoemen en te onderzoeken in welke mate zij volgens een eigen logica functioneren en in welke mate ze elkaar beïnvloeden of zelfs nodig hebben.

### 1.6 Twee Dimensies

Een andere opmerking kan zijn dat men niet zozeer de actieve tegenover de anonieme regulering moet stellen, als wel de anonieme en private regulering tegenover de publieke regulering. Private en anonieme regulering betreffen immers het gedrag van de marktpartijen in de mate waarin zij al dan niet een monopolie of monopsonie kunnen vormen, terwijl de reguleringsmacht van de overheid van een heel andere soort is. De overheid kan bijvoorbeeld de mogelijkheden bepalen waarin de marktpartijen al dan niet monopolies of monopsonies kunnen vormen en dus tot private regulering kunnen overgaan - publieke regulering als regulator van de verhouding tussen anonieme en private regulering met andere woorden. Dat klopt en toont aan dat

men de typologie volgens twee dimensies kan bekijken:

- actieve (doelbewust-gecoördineerde) regulering (= private + publieke regulering) versus ongecoördineerde, anonieme regulering.
- regulering door marktpartijen (= anonieme + private regulering) versus regulering door overheden (= publieke regulering).

Deze laatste dimensie is overigens niet congruent met de door Aglietta terecht bekritiseerde polarisatie tussen 'spontane' en overheidsregulering. Eerst en vooral omvat de regulering door marktpartijen ook 'niet-spontane' afspraken tussen ondernemingen. Belangrijker is echter het inzicht dat anonieme regulering niet kan bestaan zonder vormen van overheidstussenkomst (publieke regulering), bijvoorbeeld anti-kartelwetgeving. Zoals Proudhon opmerkte leidt competitie immers spontaan tot monopolie. Met een passieve of 'laissez-faire'-opstelling van de overheid zou de anonieme regulering dus geen lang leven beschoren blijven (Piotrowski 1933: 342; Pribram 1935: 154). Daarom kan men tegenover het begrip 'actieve regulering' ook niet het begrip 'passieve' of 'spontane' regulering plaatsen. Achter elke anonieme regulering zit een vorm van publieke regulering.

Er is echter een verschil tussen de overheidstussenkomsten die leiden tot de bescherming en/of uitbreiding van de anonieme regulering en de werking van de anonieme regulering zelf. Daarom wordt hier verder over 'anonieme regulering' gesproken in zoverre het gaat om de ordening die in een marktsysteem het gevolg is van de ongecoördineerde handelingen van de betrokken actoren en over 'publieke anonieme regulering', wanneer het gaat om de publieke interventies die ertoe strekken het functioneren van het marktmechanisme te beschermen of uit te breiden (zie verder).

De verleiding kan bestaan - zij het waarschijnlijk niet onder liberalen - de regulering door de overheid als een hogere vorm van regulering te beschouwen. Wat afdwingbaarheid betreft is dit ongetwijfeld het geval, gezien de noodzakelijke wettelijke basis van overheidsinterventies. In de praktijk is het ingrijpen van de overheid echter niet zelden een teken van zwakte, veroorzaakt door het feit dat de privé-sector niet in staat is om initiatieven te nemen of zonder de hulp van de overheid tot overeenkomsten te komen.

De Amerikaanse historicus Gerschenkron wijst er bijvoorbeeld op dat historisch gezien de rol van de banken en in sterkere mate die van de overheid groter was, naarmate een bepaald land een achterstand had in te halen. Zowel het tekortschieten van de binnenlandse ondernemersklasse speelde hierbij een rol, als het feit dat door de ontwikkeling zelf het noodzakelijke beginkapitaal voor het opzetten van een rendabele onderneming steeds groter werd (Gerschenkron 1966: 354-355; zie verder 6.8). Ook in dit geval was de tussenkomst van overheden (of banken) om reguleringen tot stand te brengen dus eerder

een teken van zwakte dan van sterkte.

Belangrijker is echter om, in het verlengde van de genoemde tweede dimensie van de reguleringstypologie, vast te stellen dat de twee actieve reguleringsvormen, de private en publieke, slechts in beperkte mate dezelfde mechanismen gebruiken en dezelfde doelstellingen nastreven. Private regulering heeft meestal betrekking op een sector en leidt steeds tot een of andere (poging tot) uitschakeling van de marktrationaliteit via controle op de vraag of het aanbod - het laatste komt in de praktijk overigens meer voor. Men kan een zekere gradatie onderscheiden in de vormen waarin kartels gegoten worden - de informele 'understanding' en 'gentlemen's agreement', het overeenkomen van prijzen, het verdelen van produktie- en of leveringsquota, het centraliseren van bestellingen en verkopen (zie verder 7.3) -, gemeenschappelijk aan al deze vormen is echter de poging tot uitschakeling van het marktmechanisme. In vergelijking daarmee beschikt de overheid over veel meer mogelijkheden om richting te geven aan het economisch leven, waarvan slechts een klein aantal de werking van de markt beperken.

### 1.7 Publieke regulering en de werking van de markt

Verscheidene malen is reeds gesteld dat de regulering door de overheid niet enkel de handelingsmogelijkheden van de marktpartijen beperkt. Daarom stel ik de volgende indeling voor van vormen van overheidsregulering, waarin de verhouding tussen de overheid en de werking van de markt centraal staat:

- publieke funderende regulering: hiermee wordt de - bijna constante - basisstructuur, het fundament van een bepaald economisch geheel uitgetekend, waarzonder een modern economisch systeem niet kan bestaan: algemene rechtsregels zoals eigendomsrecht en contractrecht; de grondslagen voor muntbeleid, markt- en beursorganisatie, belastingswetgeving, enzovoort (6).

---

6. 'Basisstructuur' wordt hier dus veel beperkter gedefinieerd dan bijvoorbeeld in Tuchtfeldts interessante typologie van economische interventiemechanismen van de overheid. Bij Tuchtfeldt vallen onder deze categorie alle 'lange termijn-kenmerken' van een economisch systeem die in principe door het parlement moeten worden vastgelegd. Ook algemene mededingingsregels, vormen van sociale, milieu-, consumentenwetgeving vallen er onder (Tuchtfeldt 1957: 264-267). Aangezien deze reguleringen voor wat betreft veranderbaarheid toch dichter staan bij de maatregelen van de conjunctuurpolitiek, worden ze hier zoals deze onder de overige publieke reguleringsvormen ondergebracht.



- publieke anonieme regulering: de publieke reguleringsvormen, waarmee men de werking van de vrije markt wil beschermen of uitbreiden. Zoals gezegd verhinderen deze reguleringsvormen de binnen het kapitalisme 'spontane' tendenzen tot monopolievorming. 'Deregulering', een begrip dat in de hier voorgestelde benadering zinledig is, hoeft dus niet noodzakelijk onder de publieke anonieme regulering te vallen. Afschaffen van regels kan immers de mogelijkheden tot monopolievorming uitbreiden.
- publieke ordenende regulering - congruent met de reeds genoemde marktregulering -: publieke reguleringsvormen, waarmee men de werking van de markt op de een of andere wijze aan regels wil onderwerpen. Deze rubriek omvat het grootste gedeelte van de dagelijkse reguleringsactiviteiten van de overheid en moet dan ook verder gedifferentieerd worden:
  - \* eerst en vooral zijn er vormen van marktregulering die strikt noodzakelijk en waarbij zich dus altijd keuzes opdringen: muntbeleid, internationaal handelsbeleid, het bieden van een infrastructuur, een vorm van belastingheffing, enzovoort.
  - \* daarnaast zijn er vormen van reglementering die weliswaar niet strikt noodzakelijk zijn, maar waarover men het eens is dat die er op een of andere wijze moeten zijn om een 'gezond' sociaal en economisch klimaat in stand te houden: reglementering van de concurrentie, sociale wetgeving en arbeidsrecht, consumenten- en milieuwetgeving, toezicht op de kredietverlening door de banken.
  - \* tenslotte zijn er de marktreguleringsvormen waarmee, eventueel gecombineerd met maatregelen uit de volgende rubriek de overheid richtinggevend in de economie kan tussenkomen: conjunctureel en structureel beleid. De grens tussen marktregulerende en planmatige regulering (zie verder) ligt in de mate, waarin de reguleringsdoelstellingen via indirecte reglementeringen, stimuli en sancties - dus in termen van algemeen geformuleerde voorwaarden -, dan wel via directe, aan bepaalde ondernemingen of sectoren concreet toegewezen faciliteiten en beperkingen, worden nagestreefd. De laatste vormen worden door liberalen het meest bediscussieerd, zij het dat de discussie in feite steeds over de gradatie en preciese inhoud ervan en niet over het principe zelf gaat.

Voor alle hier genoemde publieke ordenende reguleringsvormen - dus ook de 'strikt noodzakelijke' - geldt dat ze een 'verstorende' werking uitoefenen op de 'spontane' orde, 'die anders tot stand zou zijn gekomen': infrastructuurwerken, regionaal beleid en wetgeving op de ruimtelijke ordening beïnvloeden de locatie van industrieën; een bepaald

muntenbeleid, een bepaald internationaal economisch beleid, ze beïnvloeden de relatieve expansie van op de binnenlandse of op de buitenlandse markt gerichte ondernemingen; arbeids- en sociale zekerheidswetgeving beïnvloeden relatief de meer arbeids- of de meer kapitaalsintensieve sectoren; overheidsbestellingen, belastings- en subsidieregelingen, een bepaald technologiebeleid, alle komen ze meer aan de ene dan aan de andere sector ten goede; zelfs van het louter publiceren door de overheid van economische prognoses gaat een 'verstorende' werking uit.

- publieke planmatige regulering: publieke reguleringsvormen waarbij de werking van de markt (ten dele) wordt uitgeschakeld, zoals bij vormen van loon- en prijsbeleid, contractuele planning, directe subsidies en sancties, dwangkartellering, overheidsmonopolie en centrale planning (in bepaalde sectoren of in de hele economie) - nationalisaties op zich hoeven evenwel niet tot uitschakeling van de marktlogica te leiden.

Ook uit deze typologie wordt duidelijk dat 'economische regulering' als algemene term wordt gebruikt en dus zowel de louter 'marktregulerende' als de meer planmatige benaderingen omvat. Planning wordt dus als een vorm van regulering gezien en niet tegengesteld aan regulering, zoals vaak gebeurt. Wij stuiten daarbij overigens op een merkwaardige paradox: in tegenstelling tot de private regulering, die meestal een planningslogica nastreeft, is de publieke regulering eerst en vooral nodig ter fundering en bescherming van de markt en leidt ze slechts zelden tot een echte ingreep in het marktgebeuren. Meer planmatige publieke reguleringsvormen worden in de praktijk immers meestal slechts aanvaard bij het bestrijden van crises in sectoren - en dan nog met de nodige oppositie van de andere sectoren of van competitieve ondernemingen in de betrokken sector zelf -, ter stimulering van nieuwe ontwikkelingen of voor de hele economie tijdens oorlogen.

Ik hoop hiermee duidelijk gemaakt te hebben dat een meer algemene aanpak van de economische regulering ons in staat stelt de simplistische en in sterke mate ideologisch gekleurde tegenstelling tussen 'regulering' en 'deregulering', die met de traditionele, beperkte benadering samenhangt, te overstijgen. Met de hier gerepresenteerde aanpak wordt het juist mogelijk te begrijpen in welke mate vormen van anonieme en publieke regulering in elkaar grijpen en de discussie over de al dan niet gewenste vormen van overheidsingrijpen analytisch beter te funderen.

Voor de duidelijkheid worden in het volgend schema de verschillende reguleringsvormen nog eens volgens de beide dimensies op een rijtje gezet. Eerst worden twee vormen van publieke regulering genoemd die strikt noodzakelijk zijn, maar waarvan niet a priori te zeggen is in welke mate ze een markt- dan wel een planlogica volgen. Voor het overige is er verticaal sprake van een continuum van minder markt- naar meer planlogica:

schema 1  
economische reguleringsvormen  
volgens twee dimensies

regulering door marktpartijen		publieke regulering
basis- keuzes		- publieke funderende regulering - strikt noodzakel. publ. ordenende regul.
markt ↑ ↓ plan	- anonieme regul.	- publieke anonieme regulering - publ. ordenende regul. { - reglementering - conjunctuurbel. - structuurbeleid
	- private regul.	- publieke planmatige regulering

### 1.8 Economische synthesevormen

Met behulp van de typologie van reguleringsvormen is het ook mogelijk een typologie van economische synthesevormen tot stand te brengen, waarin telkens een andere 'mix' van reguleringsmechanismen met elkaar worden gecombineerd. De indeling blijft uiteraard vaag en elk van de gepresenteerde varianten kan nog verschillende soorten combinaties omvatten.

In het schema dat hier wordt voorgesteld, vormen de twee belangrijkste elementen van de kapitalistische produktieverhoudingen, namelijk de eigendomsverhoudingen en de functioneringswijze, de dimensies. Voor wat de eigendomsverhoudingen betreft wordt een onderscheid tussen volledige private beschikkingsmacht over het eigendom, beperkte private beschikkingsmacht en gesocialiseerd eigendom. Ten aanzien van de functioneringswijze worden plan en markt tegenover elkaar gesteld met daartussen een combinatievorm. Op deze wijze kunnen 9 vakken onderscheiden worden:

schema 2: economische synthesevormen

		eigendomsverhoudingen		
f u n c t i o n e r i n g		privaat	beperkt privaat	gesocialiseerd
	markt	1. klassiek liberalisme anonieme regulering	4. marktregulering zonder programmering	7. anarchisme arbeiderszelf- bestuur zonder planning
	markt/ plan	2. combinatie van wel en niet gekartelleerde sectoren	5. marktregulering met programmering	8. combinatie van markt- socialisme en planning
	plan	3. totale kartellering	6. (neo-) mercantilisme	9. volledig plansocialisme

Bekijkt men dit schema dan merkt men al snel dat de types in de vier hoeken de meest utopische zijn (7). Zuiver liberalisme heeft nooit bestaan, ook al was er een periode in de negentiende eeuw, waarin vooral in het Verenigd Koninkrijk dit 'ideaal' benaderd werd. Zoals Polanyi in zijn befaamde werk The Great Transformation echter betoogde, leidde dit echter al snel tot een maatschappelijke tegenbeweging (zie 2.8). De tegenpool, compleet plansocialisme werd (en wordt voor een stuk) in verschillende landen in Oost-Europa en verder in China, Cuba en een aantal Afrikaanse landen uitgetoetst, maar van een werkbare vorm kan nog niet gesproken worden. Integendeel worden opnieuw steeds meer marktelementen ingevoerd. Voor de Eerste Wereldoorlog begon Duitsland in de basissectoren van steenkool, ijzer en staal een evolutie te vertonen in de richting van type 3, maar tot een complete privaat gereguleerde planeconomie kwam het zeker niet (zie hoofdstuk 8). Het Joegoslavisch systeem benadert misschien nog het meest type 7, maar geheel planningsloos is ook dit niet. Dit type heeft van deze vier waarschijnlijk wel de grootste potentie om werkbaar te zijn, in de mate dat de eigendom niet enkel aan groepen producenten wordt toegewezen - dan is het, in de anarchistische variant, een spiegelbeeld van het klassiek liberalisme - maar door de overheid, zoals in type 4, ook aan reguleringen wordt onderworpen. In de andere hoeken, gevormd door de vakken 1, 3 en 9, gaat het om een poging de regulering tot een van de drie reguleringsmechanismen te beperken en dat maakt ze waarschijnlijk zo

---

7. Het is overigens raadzaam de uiteinden niet te puur te definiëren, want anders komt elke afwijking daarvan automatisch in de middencategorie 5 terecht.

irreëel.

Met de rest van het schema, de meer 'realististische' types, gevormd door de kruis van de vakken 2, 4, 5, 6 en 8, wordt het mogelijk de discussie over de 'gemengde economie' op een hoger niveau te brengen. Met behulp van de twee dimensies uit dit schema komen we dus tot vijf soorten gemengde economie, binnen de kapitalistische eigendomsverhoudingen vier (in hoofdstuk 16 zullen we overigens zien dat we met deze vier varianten nog niet toekomen en binnen verschillende vakken nog onderverdelingen moeten aanbrengen). Alle gemengde types zijn op een of ander moment in de praktijk toegepast of worden dat nog steeds en vertegenwoordigen een verschillende combinatie van anonieme, publieke en private regulering. Op vormen van publieke funderende en publieke anonieme regulering na is de publieke regulering nagenoeg afwezig in de eerste kolom, terwijl private regulering in de tweede kolom hoogstens een ondergeschikte rol speelt - vooral dan bij type 6. Met behulp van dit schema is het ook mogelijk verschillende trajecten op het vlak van de evolutie van de algemene economische regulering te onderzoeken en beschrijven. Het komt er daarbij overigens vooral op aan oog te hebben voor relatieve verschuivingen in een bepaalde richting: evoluties vinden niet zomaar plaats van een zuiver type naar een ander. Wij komen hierop terug in de hoofdstukken 2 en 15.

### 1.9 Regulering en herstructurering

'Economische regulering' werd in paragraaf 1.4 gedefinieerd als het voortdurende (her)orderingsproces in de economie dat het resultaat is van het geheel van (niet-)handelingen, die voortkomen uit de economische doelstellingen van ondernemingen, overheden en eventueel andere actoren. 'Herstructurering' van de economie (of van een sector) kan men definiëren als een vrij fundamentele kwantitatieve en kwalitatieve verandering in de verhoudingen tussen ondernemingen en sectoren in een bepaald relevant economisch geheel.

Uit deze twee definities blijkt dat regulering en herstructurering in een dynamische verhouding tot elkaar staan. Daarom is het nodig over deze verhouding iets meer te zeggen. Elke regulering impliceert een voortdurende her-ordering van de verhoudingen tussen economische eenheden (ondernemingen en/of sectoren), maar iedere herordering is daarom nog geen herstructurering. Een herstructurering impliceert een vrij fundamentele her-ordering. Een herstructurering komt meestal niet van vandaag op morgen tot stand. Ze krijgt gestalte doorheen een reeks van kleinere veranderingen. In die zin is de grens tussen regulering en herstructurering een vloeiende. Wat men gedurende een hele tijd voor kleine aanpassingen aanzag, wordt opeens 'herkend' als herstructurering.

Dit beeld van de verhouding tussen regulering en herstructurering

is echter te eenduidig, want de ene reguleringsvorm stimuleert de herstructurering meer en ook op een andere wijze dan de andere. De kritiek van liberalen op vormen van actieve regulering komt er bijvoorbeeld dikwijls op neer dat volgens hen door die actieve reguleringsvormen de noodzakelijke herstructureringen worden verhinderd. Vooral kartels wordt op dit vlak conservatisme verweten (daarop wordt nog teruggekomen). Bij het overheidsoptreden is dit minder duidelijk. Overheidsregulering kan immers zowel het totstandkomen van een nieuwe economische (industriële, regionale...) structuur op het oog hebben, als het in stand houden van de bestaande. Dat neemt niet weg dat voor vernieuwend beleid meer creativiteit en een autonoom staatsapparaat vereist zijn dan voor behoudend.

Zoals reeds werd opgemerkt is komen in de praktijk alle genoemde vormen van regulering meestal samen voor in een of andere combinatie, waarbij naargelang de sector wel een van de basistypes kan overheersen. Mede daardoor is het eindresultaat van de regulering meestal zo moeilijk te voorspellen. Van beperkende wettelijke regelingen (arbeidswetgeving, belastingen, milieuwetgeving...) kan nog verondersteld worden dat deze een relatief grote afdwingbaarheid bezitten, ook al wordt door de overheden meestal een ruime marge voor ontduiking en ontwijking opengelaten - een marge die de elites en het bedrijfsleven overigens relatief meer ten goede komt (Huyse 1987: 127-128, 131). Het effect van algemeen of sectorieel stimulerende maatregelen van de overheid of van vormen van private regulering is moeilijker te voorspellen. Maatregelen van overheden, ondernemingen en combinaties van ondernemingen doorkruisen elkaar immers meestal. De doelstellingen van de verschillende vormen van regulering worden meestal slechts in beperkte mate op elkaar afgestemd en zijn in veel gevallen ook tegenstrijdig (bijvoorbeeld winstherstel en uitbreiding van de werkgelegenheid). Zelfs als men erin slaagt de verschillende reguleringsvormen meer op elkaar af te stemmen, bijvoorbeeld bij het in bepaalde banen proberen te brengen van de herstructurering van een door crisis bedreigde sector, is het succes evenmin verzekerd. Ook hier spelen onvoorziene factoren en (deels) tegenstrijdige doelstellingen een rol.

De totaliteit van de regulering heeft dan ook meestal meer weg van een symfonie dan van een symfonie. Bepaalde oude overheidsreguleringen overlappen voor een deel weer nieuwe; evoluties in de anonieme regulering maken oude private afspraken of overheidsinterventies ineffectief, enzovoort. Voor Aglietta is elke regulering dan ook open, partieel en onafgewerkt (1976: VIII). Dit brengt ons tot de vaststelling dat regulering niet enkel tot eventuele herstructurering leidt, de mechanismen van de economische regulering zelf zijn voorwerp van voortdurende verandering en (eventueel) herstructurering: "De crisis is dus aanwezig in de regulering. De bloeiperiodes van een groeiregime zijn die waarin de normaliserende greep van de bestaande structurele vormen het overwicht heeft. Maar de crisis is nooit afwezig temidden van het groeiregime. Discontinuïteiten laten zich voortdurend in de ritmes van het sociale leven voelen, nieuwe activiteiten komen te

voorschijn, arbeidsprocessen veranderen, nieuwe sociale categorieën komen tot bloei, terwijl andere achteruitgaan (...). Een grote crisis is dus het proces, dat onomkeerbaar de vormen van de heersende regulering wijzigt. De nadruk moet er echter op gelegd worden dat een dergelijke crisis nooit als een exogeen element geparachteerd wordt. De crisis wordt geboren middenin de regulering zelf" (Aglietta 1976: XI-XII).

Het is duidelijk dat men hier niet zoveel heeft aan Lindbloms stelling dat de rol van de overheid in het verlengde van het bedrijfsleven ligt. De overheid wordt immers met verschillende, deels tegenstrijdige vragen uit het bedrijfsleven geconfronteerd - waarbij ook de werknemers zich meestal niet onbetuigd laten, soms tegenover, soms samen met de ondernemers - en moet dan ook een beleid uitstippelen dat met zoveel mogelijk sectoriële belangen en groepen rekening houdt, binnen een kader dat als 'algemeen belang' gedefinieerd en gepresenteerd wordt. Gezien de rol van de staat als 'Gesamtkapitalist' kan inderdaad gesteld worden dat dit 'algemeen belang' in eerste instantie met het 'algemeen belang' van de zakenwereld moet overeenstemmen - hoezeer ook over de inhoud van dit laatste, mede door de vele tegenstrijdige belangen, onenigheid zal bestaan (zie ook Jessop 1983: passim).

Uit deze stelling kunnen echter geen precieze voorspellingen afgeleid worden voor wat het positief beleid van de overheid betreft, zo lang dit zich binnen de marges beweegt van wat als een 'goed ondernemingsklimaat' kan beschouwd worden. Dat is echter geen puur objectief gegeven, maar mede voorwerp van de definitie van de situatie door verschillende belangengroepen.

Om de precieze interactie tussen de verschillende vormen van economische regulering te onderzoeken komt het er dan op aan concrete situaties op een onderzoekbaar niveau uit te kiezen, waarin de verschillende relevante actoren met een zelfde problematiek te maken krijgen. Uit het voorafgaande kan men opmaken dat herstructureringen in sectoren daarvoor interessante 'cases' vormen. In hoofdstuk 3 wordt daarop dieper ingegaan.

### 1.10 Internationale regulering

Wie het heeft over onvoorziene factoren, die de effecten van economische regulering zo onvoorspelbaar maken, denkt al gauw aan het internationaal niveau. Internationale ontwikkelingen doorkruisen immers gemakkelijk de doelstellingen van nationale actieve regulering. In een rapport voor de EEG onderzocht Jelle Zijlstra dit voor de verschillende vormen van regulering. Zo bijvoorbeeld voor een aantal maatregelen bij de poging tot conjunctuurbeheersing: "Vanuit puur nationaal gezichtspunt bezien, zijn deze instrumenten echter des te minder effectief naarmate de openheid der nationale

economie toeneemt; hun effecten hebben dan namelijk een groter 'verstrooiings' percentage, zodat voor een zelfde binnenlands effect een steeds grotere dosis instrumentengebruik benodigd is" (Zijlstra 1966: 42).

Het ligt daarom voor de hand de vraag te stellen in welke mate pogingen tot internationale actieve regulering zijn ondernomen. Doen we echter een poging om de vormen van regulering op internationaal vlak te bekijken, dan wordt nog duidelijker hoe gecompliceerd het hele reguleringsvraagstuk is.

Eerst en vooral moet opgemerkt worden dat de interne homogenisering van de nationale markten zelf slechts een vrij recent verschijnsel is, dat zeer langzaam, gedurende de hele 'mercantilistische' periode (+1500-+1800), gestalte kreeg. Wat nu als 'internationale regulering' geïdentificeerd wordt, was in eerste instantie dus ook een binnenlands probleem.

Verder kon door het veranderen van grenzen eenzelfde regulering in een periode nationaal, in een andere internationaal zijn. In de zestiende eeuw bestonden in Duitsland bijvoorbeeld verschillende 'internationale kartels' voor metalen als tin en koper, waarvan de werking zich dus over meer dan een van de vele Duitse staten uitstreekte (Piotrowski 1933: 270-271). Het gebied van de Duitse Zollverein, die in 1834 tot stand was gekomen, werd in 1871, op het Groothertogdom Luxemburg na, in een staat verenigd. De 'internationale' regulering werd hierdoor dus grotendeels nationaal. Omgekeerd waren de meeste Centraaleuropese kartels na de Eerste Wereldoorlog de voortzetting van de vooroorlogse nationale kartels binnen het gebied van Oostenrijk-Hongarije (Heuser 1929: 22-23; Plummer 1951: 11).

Dit zijn echter nog relatief eenvoudige problemen in vergelijking tot de gecompliceerde dialectiek, waarin de problematiek van de internationale regulering moet gesitueerd worden. Om dat duidelijk te maken trachten wij de vormen van internationale regulering volgens de hierboven beschreven indeling in anonieme, private en publieke regulering in te delen:

- anonieme regulering: daar waar de vrije markt-situatie op nationaal vlak (sinds de genoemde binnenlandse harmonisering) de 'normale' situatie is, is het omgekeerde het geval op internationaal vlak. De rol van de overheid bij het tot stand komen van een anonieme regulering is veel duidelijker dan op nationaal vlak. Er wordt dan ook regelmatig onderhandeld over regulering en 'deregulering' van het internationaal economisch verkeer. Onder internationale publieke funderende en anonieme regulering kunnen wij dan de afspraken onderbrengen waardoor enerzijds een fundament gelegd wordt voor de functionering van



de 'wereldmarkt' (8), anderzijds de werking van de marktlogica op internationaal vlak wordt beschermd (zie verder). Het voorstel is intussen ook hier de 'internationale publieke funderende en anonieme regulering' analytisch te blijven onderscheiden van de werking van de internationale anonieme regulering zelf.

- private regulering: hieronder vallen de internationale kartels, ingesteld door ondernemingen of nationale private kartels.
- publieke regulering: vormen van regulering, tot stand gebracht door internationale of supranationale organisaties of door middel van internationale verdragen. Hier kan het onderscheid gehandhaafd worden tussen publieke funderende regulering (het tot stand brengen van internationale rechtsregels, internationale organismen die internationale kapitaalstromen en transacties mogelijk maken), publieke anonieme regulering (uitbreiding van de internationale vrijhandel), publieke ordenende en publieke planmatige regulering.

Het blijkt dus al dadelijk dat voor het totstandkomen van anonieme regulering vormen van actieve regulering nog meer noodzakelijk zijn dan op nationaal vlak. Dit geldt eventueel zelfs voor de private regulering. Zo werd in de tweede helft van de jaren twintig geregeld de optimistische visie vertolkt dat de internationale kartels een wapen tegen het oprukkend protectionisme zouden vormen (zie hoofdstuk 12) - private regulering zou men dan analytisch als een vorm van actieve anonieme regulering kunnen beschouwen. Ook het vaststellen van internationale normen voor bepaalde producten hoeft niet enkel een 'ordenende' maatregel te zijn. Het kan de totstandkoming van internationale standaarden bevorderen, waardoor de werking van de markt wordt uitgebreid. Het instellen van een gemeenschappelijke markt, waarbij zoveel mogelijk van dit soort standaarden tot stand gebracht worden, is daarom een uitbreiding van de werking van de vrije markt, waarvoor actieve publieke regulering vereist is. Bepaalde vormen van publieke ordenende regulering vallen dan dus voor een goed stuk samen met de publieke anonieme regulering.

Omgekeerd kan een slechtgekozen vorm van publieke anonieme regulering juist tot marktafsluiting leiden. Karl Polanyi wees er in zijn reeds genoemde The Great Transformation herhaaldelijk op dat juist de poging tot vrijhandel via het instellen van de gouden standaard tot vormen van protectie moest leiden. De gouden standaard

---

8. De 'wereldmarkt' is overigens een abstractie, zoals omgekeerd, door het feit dat het kapitalisme vanaf het begin als een globale context functioneerde, strikt gesproken ook geen 'nationale' economieën bestaan (zie voor dat laatste Overbeek (1988: 3-7) die daarbij in discussie treedt met André Gunder Frank en Immanuel Wallerstein).

impliceerde immers een rigiede ruilverhouding tussen de verschillende nationale munten en het goud. Verschillende landen hadden daardoor tenslotte steeds meer moeite om hun munt op dit niveau te handhaven, hetgeen tot restrictieve maatregelen leidde. Het verlaten van de goudstandaard, het symbool van de internationale anonieme regulering dat het laatst overeind bleef, was dan ook een noodzaak om de economische activiteit - ook internationaal - te kunnen stimuleren (Polanyi 1944: 19, 27, 198, 205-207, 253) (9). Internationale anonieme regulering en nationale afscherming kunnen dus elkaars spiegelbeeld zijn. Aan de basis hiervan liggen de ongelijke produktievoorwaarden in de verschillende landen (Schumpeter 1939: 707).

Dat is ook de mening van Engelse econome Joan Robinson, voor wie de vrijhandelsdoctrine gewoon een speciale vorm van nationale bescherming, die van de sterkste in het internationaal systeem, is. Het totstandbrengen van een internationale homogenisering zoals in de EEG ziet zij dan ook niet als een overwinning op het economisch nationalisme. Het is integendeel een poging een grotere eenheid tot stand te brengen die competitiever is op de wereldmarkt - in hoofdstuk 6 zal hiervoor nog het onderscheid naar voren gebracht worden tussen regionaal-internationale en volledig internationale regulering. De dialectiek van nationaal belang en belang bij een grotere eenheid blijft ook dan echter werkzaam. De praktijk van de EEG zelf is daarom de beste weerlegging van de liberale doctrine dat vrijhandel het automatisch gevolg is van het volgen van het eigen belang (Robinson 1966: 5-6, 12).

In deze situatie staan heel wat ondernemingen ambivalent tegenover de uitbreiding van de anonieme internationale regulering. Enerzijds is een uitbreiding van de markt natuurlijk aantrekkelijk, anderzijds dreigt echter heel wat ondersteuning en bescherming door nationale overheden weg te vallen. Een waarlijk internationale harmonisatie van arbeids- en milieuwetgeving, sociale zekerheid en arbeidsvoorwaardenbeleid zou ondernemingen bovendien hun argumentatie over de noodzaak tot beperking van deze regulering ter wille van internationale competitiviteit ontnemen. Het is dan ook niet te verwonderen dat de arbeidersbeweging op internationaal vlak nooit echt voet aan de grond heeft gekregen. De verschillende vakbonden hadden op dit vlak bij de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal bijvoorbeeld grote verwachtingen, maar al snel bleek dat daarvan niet veel ingelost werd.

In de problematiek van de internationale regulering komt dus de hele tegenstrijdigheid van het begrip 'vrijhandel' naar voren: het bevorderen van anonieme internationale regulering roept, door de

---

9. Polanyi gaat daarmee in tegen de omgekeerde interpretatie, ondermeer overgenomen door Siep Stuurman, volgens dewelke het protectionisme tot de ineenstorting van het systeem van de gouden standaard leidde (Stuurman 1975: 539-540).

ongelijke ontwikkeling van de verschillende landen, vormen van bescherming op; het actief internationaal harmoniseren van de produktievoorwaarden in de verschillende landen leidt tot een uitbreiding van de markt, maar dreigt de mogelijkheden weg te nemen tot benutting van de interessantste plaatselijke voorwaarden, de bescherming door nationale overheden en de mogelijkheid verschillende overheden tegen elkaar uit te spelen. Verder is totale harmonisatie in die zin een onbereikbaar ideaal, dat bijvoorbeeld de geografische omstandigheden, de infrastructuur en de kenmerken van de arbeidskrachten van verschillende regio's nooit volledig gelijkgemaakt kunnen worden - maar dat geldt ook voor de afzonderlijke (en zeker de grotere) landen.

Tenslotte moet nog de mogelijkheid besproken worden dat de toenemende internationalisering van de economie en daardoor de grotere mate van synchronisatie van conjuncturen leidt tot vormen van synchronisatie van niet gecoördineerde nationale reguleringen ten aanzien van dezelfde problematiek, bijvoorbeeld om de economie te stimuleren of om het technologiebeleid te verbeteren. Deze kunnen heel verschillende effecten hebben: er kan een cumulatief effect optreden, zodat de facto een vorm van internationale regulering ontstaat; de maatregelen kunnen elkaar tegenwerken, zodat het effect grotendeels verloren gaat; er kan een internationale concurrentie ontstaan om de ondernemingen zo aantrekkelijk mogelijke voorwaarden te bieden. Ook hier is er steeds een spanning tussen de wens tot meer coördinatie en pogingen om (tijdelijke) zwakheden van concurrenten te gelde te maken.

Hoezeer een internationale aanpak ook noodzakelijk is om de beperkingen van nationale reguleringen te overwinnen, de belangstelling ervoor blijft beperkt, zowel in de wetenschap als in de praktijk. Ook Lindblom komt bijvoorbeeld aan een analyse op dit niveau niet toe. De speciale processen en problemen van de internationale politiek-economische organisatie vereisen volgens hem immers een aparte, parallelle analyse (Lindblom 1977: 7).

Het is op dit niveau dat het onderzoek hier verder wordt toegespitst. Bovendien wordt, in vergelijking met Lindbloms aanpak, naast de structurele analyse meer plaats wordt ingeruimd voor een historische benadering. Het uitgangspunt is daarbij dat een probleem als internationale regulering niet uit de lucht komt vallen, maar juist ontstaat in een specifieke historische situatie, met name binnen het kader van de verdergaande internationalisering van de economische bedrijvigheid binnen het kapitalisme en doorheen een aantal crisiservaringen. Het is bijvoorbeeld niet toevallig dat tegenwoordig de vraag naar internationale standaardisering zo groot is in de auto-industrie, waar op wereldvlak slechts een twintigtal grote ondernemingen zijn overgebleven en de concurrentie steeds meer tot maximale benutting van de schaalvoordelen dwingt.

Het is daarom nodig naast het structureel, 'synchroon' begrippenkader ook het historisch, 'diachroon' begrippenkader te verduidelijken. Dat gebeurt in het volgende hoofdstuk.

## Hoofdstuk 2

### Leerprocessen van de burgerij: het diachroon begrippenkader

#### 2.1 Een historische en structurele benadering

Zonder zover te hoeven gaan als Philip Abrams, die in zijn bekende verdedigingsschrift Historical Sociology stelt dat de benadering van sociologie en geschiedenis noodzakelijkerwijs een zijn en dus best gefuseerd kunnen worden tot een 'historische sociologie', is het wel mogelijk met hem akkoord te gaan dat een historische benadering in de sociologie noodzakelijk is om het dynamisch, procesmatig karakter van maatschappelijke structuren te kunnen begrijpen. Over het algemeen is de kloof tussen geschiedschrijving en sociale wetenschappen de laatste twintig jaar steeds nauwer geworden en is het onmogelijk om de stelling dat de geschiedenis zich vooral met feiten bezighoudt en de sociologie vooral met theorieën - als ze al ooit waar geweest is - nog overeind te houden: "Een huwelijk heeft misschien nog niet plaats gevonden, maar sommige voorhuwelijkse betrekkingen schijnen resultaat gehad te hebben - wettig of niet, de nog jonge historische sociologie is pijnlijk levend" (Abrams 1982: ix-x, xv, 1-2, citaat: 300-301).

Intussen bestaan er natuurlijk historische benaderingen die pretenderen niet-theoretisch te zijn - denk aan de 'narratieve' benadering van Gallie en andere - en niet elk sociologische studie ruimt plaats in voor historische verklaringswijzen. Daarnaast is de synthese tussen de 'historische' en 'sociaal-wetenschappelijke' benadering - zoals Abrams zelf aantoonde - binnen heel verschillende paradigma's aangepakt, waarbij het historische - de 'actie' - en het structurele telkens een verschillend gewicht hebben gekregen. Abrams zelf denkt met behulp van het begrip 'structurering' de tegenstelling tussen actie- en structuurbenadering te kunnen oplossen, maar blijft daarbij gevangen in de Weberiaanse traditie - ook al bekend hij zich daar niet expliciet toe. Het 'sociaal handelen' dat Weber centraal stelde, blijft feitelijk overwegen.

Dat wordt bijvoorbeeld duidelijk in de analogie met het schaakspel, waarmee Abrams de noodzakelijke combinatie van de structurele met de historische benaderingswijze wil uitleggen. Veel journalisten bespreken schaakpartijen vanuit de loutere opeenvolging van de zetten. Hiermee blijven ze in de historische benadering steken, terwijl de opeenvolging van zetten natuurlijk afhankelijk is van de kennis van de regels van het schaakspel, m.a.w. de structuur. Het structureel begrip is dus essentieel om de historische verklaring op

te bouwen, argumenteert Abrams tegen de louter 'narratieve' historici, die denken dat geschiedschrijving mogelijk is zonder structurerend begrippenkader.

Abrams vindt dit beeld echter nog te statisch en gaat daarom vanuit zijn nadruk op het begrip 'structurering' een stap verder: de spelregels zijn maar belangrijk, zegt hij, totdat iemand deze verandert (Abrams 1982: 310-312). Daar stopt zijn behandeling en daaruit blijkt zijn grotere verwantschap met Weber dan met Marx. Een marxist zou hier waarschijnlijk nog een stap verder zijn gegaan: men moet nu immers onderzoeken volgens welke structureringsmechanismen de ene actor meer macht heeft om spelregels te veranderen dan de andere. Zonder deze laatste stap behoudt Abrams' 'structurering' een te willekeurig, te weinig 'voorgestructureerd' karakter (1).

De marxistische onderzoekstraditie biedt hier dus een beter aanknopingspunt, zelfs al is ook daarbinnen de arbeidsdeling tussen theoretisch-analyserend en historisch-beschrijvend onderzoek feitelijk slechts zelden doorbroken (Van Dijk 1984: 217-238). Principeel is er echter geen andere traditie, waarin op soortgelijke wijze diachronie en synchronie dialectisch met elkaar verbonden kunnen worden. Maatschappelijke structuren worden immers niet als eeuwig of ahistorisch gezien, maar als resultaat van concrete historische processen. In de beschrijving van die processen is het voorgestructureerd-zijn van de situatie, met specifieke mogelijkheden en beperkingen voor verschillende categorieën van actoren echter een even belangrijk uitgangspunt.

Binnen dit kader - en zeker voor een onderzoek als dit, waarin de ontwikkeling van economische reguleringsvormen centraal staat - heeft Abrams' formulering echter ook aantrekkelijke kanten. Het begrip (her-) 'structurering' staat zoals gezien in directe relatie het begrip 'regulering' (zie 1.9). En bij 'leerprocessen van de burgerij' (zie verder) en confrontaties tussen overheid en zakenwereld, twee machtige partijen in het kapitalistisch systeem (1.1) werkt de weberiaanse vertekening niet zo storend, omdat deze sociale actoren meestal over een relatief grote handelingsruimte beschikken.

Als men in Abrams' definitie van historische sociologie, "de poging de relatie te begrijpen tussen persoonlijke activiteit en ervaring enerzijds en sociale organisatie anderzijds als iets wat continu in de tijd geconstrueerd wordt", het woord 'persoonlijk' door 'sociaal' vervangt, wordt een goede schets gegeven van de wijze waarop hier het onderzoek naar economische reguleringsvormen wordt opgevat. Het ervaringsniveau is dat van sociale aggregaties, die in de marxistische traditie worden aangeduid als klassen, klassefracties en

---

1. Abrams had voordien overigens wel de waarde van de marxistische benadering erkend, waarin "deze kwestie van de wijze, waarop historisch geconstrueerde macht een kader creëert voor de keuzes van actoren" centraal staat (1982: 34).

(delen van de) overheidselite.

Ook al is er een grond van waarheid in Abrams' opmerking dat het werkelijke probleem met de methode die Marx en Engels voorstonden niet in de rigiditeit van haar determinisme, maar integendeel in haar flexibiliteit ligt (1982: 49), dan nog is het duidelijk dat de marxistische onderzoekstraditie wel degelijk door een aantal typerende trekken wordt gekenmerkt. Niet toevallig komt dan ook de kracht van deze traditie het duidelijkst naar voren bij wat tot de kern van haar belangstelling hoort: de verhoudingen tussen produktiekrachten en -verhoudingen, staat en cultuur in de burgerlijke maatschappij (Van Dijk 1984: 89). Het opschuiven van 'kritische pluralisten' zoals Lindblom in de richting van marxistische stellingen heeft waarschijnlijk zijn grondslag in de problematiek, waarmee ze zich bezighouden. Ook in kringen van economische historici is de invloed van het marxisme steeds relatief groot geweest (Kocka 1972: 323).

Van belang is verder de huiver tegenover de verregaande fragmentatie in disciplines van de sociale wetenschappen, die het marxisme steeds gekenmerkt heeft. Met de marxistische methodoloog Van Dijk kan gesteld worden dat de overstijging van die opdeling niet in allesomvattende filosofische systemen moet gezocht worden, maar in de behandeling van een concreet, historisch-specifiek onderzoeksobject als een dialectische totaliteit, dit wil zeggen als een complexe eenheid van tegenstellingen met vele niet te scheiden momenten. Tenslotte wordt de marxistische traditie gekenmerkt door een reeks modellen voor veronderstelde causale relaties in de menselijke geschiedenis. Het bekendste daarvan, de basis-bovenbouwmetafoor, speelt als heuristisch richtsnoer ook in dit onderzoek een rol (Van Dijk 1984: 64-65, 131-134, 138-145).

Verder staat ook hier een inhoudelijk object, de evolutie van de vormen van economische regulering, centraal en daardoor beweegt het onderzoek zich op het terrein van verschillende sociaal-wetenschappelijke disciplines zoals de (vergelijkende) politicologie, de studie der internationale (politiek-economische) betrekkingen, de (bedrijfs)sociologie, de (politieke) economie en de (economische) geschiedschrijving. Heuristisch wordt daarbij meer aandacht besteed aan de ontwikkeling van de praktijk ten aanzien van de regulering dan aan die op het vlak van de theorie. Bij veranderingen in de praktijk wordt eerder naar verklaringen gezocht in de materiële sfeer: technologische evoluties, processen van schaalvergroting (concentratie, centralisatie en internationalisering van productie en circulatie), crisissen en herstructureringen.

Het is overigens niet de bedoeling te ontkennen dat economische theorieën en ideologieën ook een rol kunnen spelen. Feit is wel dat daaraan, bijvoorbeeld in de handboeken, in vergelijking tot de ontwikkeling van de reguleringspraktijk een overmatig belang wordt gehecht. In dit onderzoek willen we daarom van de andere kant beginnen. Met behulp van de reeds gepresenteerde reguleringstypologie en het begrip 'leerprocessen van de burgerij'

denken we aan te kunnen tonen om welke concrete afwegingen het bij de economische regulering werkelijk gaat, keuzes die in de verschillende theorieën en ideologieën meestal op een overtrokken en verdraaide wijze worden gepresenteerd. De afkeer in de liberale ideologie voor de staat en voor vormen van private regulering speelt daarbij een niet onbelangrijke rol.

In marxistische termen kan gesteld worden dat in dit onderzoek de produktieverhoudingen en de economische elementen van de politieke bovenbouw in hun veelvuldige verhoudingen tot de produktiekrachten en de ideologische bovenbouw centraal staan. Discussies binnen het marxisme hebben dikwijls technologische deterministen en mensen die de (relatieve) autonomie van de bovenbouw verdedigden, tegenover elkaar gesteld. Onderzoek naar economische reguleringsvormen neigt ertoe een groter gewicht dan gebruikelijk aan het 'tussenniveau' van de produktieverhoudingen te verlenen. Want zoals Raymond Williams enkele jaren geleden nog schreef: "De instelling van een kapitaalmarkt; de verandering van het landeigendom, die leidde tot de verplaatsing van miljoenen kleine boeren en landarbeiders; het ontstaan van naamloze vennootschappen; de instelling van de vrijhandel; de organisatie van ondernemingen en kartels; de ontwikkeling van nieuwe internationale monetaire systemen; de groei van multinationale ondernemingen. Elk van deze gebeurtenissen en hun gecombineerde aaneenschakeling (...) beïnvloedden de ontwikkeling van de moderne maatschappij even fundamenteel als elk van de belangrijke veranderingen in produktietechniek" (Williams 1983: 84).

In dit hoofdstuk wordt verder het diachroon begrippenkader uitgewerkt. Eerst wordt het onderscheid in tijdsperspectieven uitgewerkt. Vervolgens wordt via de bespreking van een meer algemeen (Kocka) en een meer concreet (Van der Pijl) voorstel tot periodisering voor de middellange termijn zowel de gevolgde methodiek als wat onder 'leerprocessen van de burgerij' begrepen wordt verduidelijkt.

## 2.2 Drie tijdsperspectieven

Het is nuttig om, zoals de Nederlandse politoloog Henk Overbeek (1988: xv, 7-17) in navolging van de historici van de Annales-school doet, in de historische benadering een onderscheid te maken tussen drie tijdsperspectieven. Toegepast op de studie van de economische reguleringsvormen zijn dat:

- de 'longue durée' of de zeer lange termijn: verklaringen voor het totstandkomen - of niet - van bepaalde reguleringsvormen en de wijze waarop ze functioneren worden dan gezocht in bepaalde patronen van samenwerking en confrontatie tussen de burgerij en de nationale staat vanaf het totstandkomen van de burgerlijke staat in een bepaald land; in deze studie begint de behandeling

daarvan met paragraaf 4.6 over staatsvorming in Groot-Brittannië, Frankrijk en Pruisen;

- de middellange termijn: het gaat er dan om specifieke reguleringsvormen te plaatsen in het perspectief van relatief langdurige fases binnen het kapitalisme: lange golven, accumulatieregimes met daarmee samenhangend verschillende beheersconcepties; de theoretische discussie daarover beslaat de rest van dit hoofdstuk;
- het korte-termijn-perspectief slaat op specifieke economische en politieke conjuncturen en behoeft in dit kader geen verdere theoretische verdieping.

In de beschrijvende hoofdstukken wordt geprobeerd de verklaringen vanuit elk van deze perspectieven het juiste gewicht te geven en te integreren.

### 2.3 Kocka's model van het georganiseerd kapitalisme

In dit hoofdstuk gaat het dus verder over het middellange-termijn-perspectief. In welke mate kan men ten aanzien van de evolutie van de economische reguleringsvormen relevante periodes onderscheiden? Een belangrijke poging die vraag te beantwoorden was de discussie over het 'georganiseerd kapitalisme', zoals die vooral onder Duitse historici is gevoerd.

In de economische literatuur zijn heel wat discussies gevoerd over de toenemende 'organisatie' van de economie. De termen die in dit verband geïntroduceerd en verdedigd zijn, zijn niet meer te tellen. In de neo-klassieke economie is de term 'gemengde economie' lange tijd gemeengoed geweest. Schumpeters 'neo-mercantilisme', Galbraights 'technostructuur' en Shonfields 'gepland kapitalisme' hebben een zekere populariteit gekend. Verder zijn er de vele varianten op basis van adjectieven of voorvoegsels bij het begrip 'kapitalisme', zoals laat-, corporatief, politiek, staats-, staatsmonopolie- en georganiseerd kapitalisme. Voor een precieze afbakening van periodes op het vlak van de economische regulering helpen de meeste van deze benaderingen ons echter niet veel verder.

Zelfs al is men ook daarbij niet tot een stricte fasering gekomen, de belangrijkste discussie over de periodisering van de economische reguleringsvormen zelf lijkt die onder (voornamelijk Duitse) economische historici over de bruikbaarheid van het van de Duitse sociaaldemocraat Hilferding afkomstige afkomstige begrip 'georganiseerd kapitalisme' geweest te zijn. Centraal in de discus-



sie stond het model van Jürgen Kocka (2). Opvallend hierbij is dat het begrip 'georganiseerd kapitalisme' voor Kocka verwijst naar een geheel van niet minder dan acht - deels met elkaar verbonden - ontwikkelingen (1974: 19-23):

1. De ongelijke en vooral onevenwichtige ontwikkeling van verschillende sectoren, samengaan met een belangrijke concentratie- en centralisatiebeweging, waarbij elementen van (partiële) zelforganisatie van het bedrijfsleven in de plaats treden van de marktlogica.
2. Toenemende scheiding van bezit en controle in de grote ondernemingen, wat mede tot grotere inschakeling van de wetenschap, begrensde bedrijfsinterne planning en bureaucratisering leidt.
3. Hierdoor ontstaan nieuwe leidende lagen - hogere beampten, managers en technisch-wetenschappelijke intelligentsia - en neemt in het algemeen het belang van de dienstensector, ook binnen de industriële bedrijven zelf, en daardoor van de groep van de hoofdarbeiders in het algemeen, toe.
4. Ook de arbeidsmarkt wordt steeds meer bewust collectief georganiseerd. Vakbonden en ondernemersorganisaties organiseren zich en komen op steeds hoger niveau tot afspraken.
5. Zonder dat de kapitalistische structuurprincipes in het gedrang komen, worden de sociaal-economische en politieke sfeer steeds meer met elkaar vervlochten. De 'sociaal-economisering' van de politiek heeft zowel betrekking op het proberen voorkomen van economische evenwichtsstoornissen, als met de grotere interventie op sociaal vlak.
6. De imperialistische industriestaten vertonen een tendens tot territoriale uitbreiding in de niet-industriële gebieden, wat de kans op conflicten doet toenemen.
7. De sfeer van de staat breidt zich uit, maar verandert ook van karakter: er ontstaan nieuwe bestuurssystemen, het partijensysteem versterkt zich, grotere bevolkingsgroepen worden bij de politiek betrokken.
8. Op ideologisch vlak valt een grotere waardering voor organisatievermogen, efficiëntie en wetenschappelijkheid waar te nemen.

---

2. Voor een kort overzicht van de reïntroductie van het begrip voor Kocka zie Hentschel 1978: 10-14.

Meer dan bij andere begrippen, die naar voren gebracht zijn om de groeiende rol van reguleringsvormen binnen het kapitalisme te benadrukken, draaide de discussie over het begrip 'georganiseerd kapitalisme' rond de periodiseringsvraag: vanaf welk ogenblik kan men spreken over georganiseerd kapitalisme en wat zijn daarbij de essentiële criteria?

Een eerste kritiekpunt was dat het begrip ook een 'ongeorganiseerde' fase in het kapitalisme scheen te veronderstellen, een fase zonder overheidsinterventies bijvoorbeeld (Sellin 1974: 84; Feldman 1974: 151). En dat terwijl duidelijk is dat de overheden vanaf het begin van het industrieel kapitalisme een belangrijke rol hebben gespeeld, zelfs in Groot-Britannië (Wehler 1974: 37-38; zie verder in dit hoofdstuk en in hoofdstuk 4). Tegen deze opwerping werd echter ingebracht dat er een kwalitatief verschil is tussen de hulp van de overheid bij de eerste ontwikkelingen van de industrie en de functie van het proberen uitvlakken van onevenwichtigheden en vooral crisissen (Kocka 1974: 33; Puhle 1974: 173-174; 1984: 167; Winkler 1974: 215). Daar waar de kritiek suggereert dat men de term reeds voor vroegere fases zou kunnen gebruiken - in die mate dat ze overbodig wordt - lijkt het antwoord op de kritiek die bruikbaarheid naar achter te schuiven. Waar voor Kocka het georganiseerd kapitalisme (in Duitsland) in 1914 een feit is (Kocka 1974: 33), werd opgemerkt dat men kan betwijfelen of de overheden al veel vroeger dan de grote crisis van 1929 en de 'Keynesiaanse revolutie' een werkelijk anti-cyclisch beleid voerden - of wilden voeren (Feldman 1974: 152, 167; Winkler 1974: 13, 217). Daarnaast bleef de rol van de overheid bij de ontwikkeling van industrietakken niet beperkt tot de aanvangsfase van het industrieel kapitalisme. Kocka en de anderen ontkennen dit niet, maar het valt wel op dat zij het daarover niet hebben en integendeel juist de anti-cyclische functie van de overheid benadrukken.

Verder bevat Kocka's model te veel elementen en wordt daardoor te vaag (Feldman 1974: 150; Puhle 1974: 173; 1984: 169, 172-173; Bade 1975: 299). Daardoor is het meer een samenvattend model en heeft het niet de stimulerende werking van een nieuw gezichtspunt (Hentschel 1978: 13). De verschillende elementen staan bij Kocka weliswaar in onderling verband, maar toch is het zijn bedoeling de relatieve autonomie van elk van de ontwikkelingen te benadrukken. Op dit vlak is Kocka's benadering veel flexibeler dan die van de vertegenwoordigers van de theorie van het 'staatsmonopolistisch kapitalisme'. Deze laatste hebben het grotendeels over dezelfde evolutie, maar gaan veel meer uit van de versmelting van de grote monopolies en de staat en laten weinig ruimte voor tegenstellingen en tegentendensen (Kocka 1974: 24-27). Feldman merkt in dit verband echter op dat "de vervanging van een twijfelachtig door een iets minder problematisch begrip nauwelijks aanleiding tot euforie kan geven" (Feldman 1974: 152). Hoe kan men immers binnen een begrip autonome evoluties betreffende verschillende elementen onderbrengen? In die zin is het model ook te concreet waar het bijvoorbeeld de territoriale expansie van de imperialistische industriestaten als belangrijk element noemt. Die territoriale expansie is immers in de

tijd beperkt gebleven en door andere vormen van imperialisme afgelost.

Samenhangend met het vorige punt is dat Kocka niet genoeg onderscheid maakt tussen de verschillende 'organisatoren' van het kapitalisme - overheid, bedrijfsleven, arbeidersbeweging - en hun onderlinge dynamiek daardoor onderbelicht blijft (Puhle 1984: 176, 179).

Een gevolg van de veelomvattendheid van het begrip is ook dat het 'georganiseerd kapitalisme' een nogal lange periode beslaat - bij Kocka van 1914 tot nu. Het begrip heeft daardoor weinig onderscheidende waarde en is dus statisch. Kocka erkent dit en stelt dat de periode verder zou moeten onderverdeeld worden (Kocka 1974: 33). En in combinatie met de vorige kritiekpunten: wat als er een teruglopende tendens is op een van de genoemde elementen (bijvoorbeeld zelforganisatie van het bedrijfsleven, afspraken tussen vakbonden en ondernemersorganisaties, territoriale uitbreiding in niet-industriële gebieden), eventueel samengaand met een verdere ontwikkeling op een ander punt? Vanaf welk ogenblik noemt men het kapitalisme dan ongeorganiseerd of gedesorganiseerd (Puhle 1984: 173-175)?

Tenslotte is er nog de vraag in welke mate het mogelijk is het begrip 'georganiseerd kapitalisme' geheel te ontdoen van de met Hilferding verbonden connotatie dat het in deze fase van het kapitalisme mogelijk is de tegenstellingen van het kapitalisme werkelijk op te lossen (Kocka 1974: 27; Medick 1974: 59; Winkler 1974: 11-12; Bade 1975: 306).

Concluderend kan men vaststellen dat het model in zoverre interessant is dat het de belangrijkste elementen samenbrengt, die ten aanzien van de 'organisatie' van het kapitalisme relevant zijn. De zwakte ervan ligt echter in het feit dat elementen met een verschillende logica - de verschillende 'organisatoren' - en ontwikkelingen in verschillende fases - het imperialisme, de concentratie van het kapitaal, het totstandkomen van de keynesiaanse marktregulering - te ongedifferentieerd in een globaal model worden samengebracht. Daarom is het nuttiger de genoemde elementen op zich en in hun onderlinge verhouding te onderzoeken. De in hoofdstuk 1 gepresenteerde typologieën op het vlak van de economische regulering en van de vormen van economische synthese kunnen daartoe een aanzet bieden.

#### 2.4 Van der Pijls fundamentele beheersconcepties

Meer hebben we aan het voorstel tot periodisering van de Nederlandse politicoloog Kees van der Pijl. Van der Pijl doet een poging om economische reguleringsvormen en formuleringen van het

klassebewustzijn van de burgerij ('beheersconcepties') in verband te brengen met de fundamentele fracties van het kapitaal enerzijds en de opeenvolgende 'accumulatieregimes', die men in de evolutie van het kapitalisme kan onderscheiden, anderzijds.

Het begrip 'globale beheersconcepties' (van de burgerij) werd enkele jaren geleden door de politicoloog Ries Bode geïntroduceerd. Hij definieerde ze als "globale politieke antwoorden op de vraag hoe de maatschappelijke tegenstellingen (tussen de klassen, tussen de verschillende delen van de bourgeoisie, tussen nationale en buitenlandse bourgeoisieën) beheerst moeten worden" en merkte op dat zij het resultaat zijn van klassen- en fractiestrijd, en gekleurd door accumulatieproblemen (Bode 1979: 20) (3).

Voor Van der Pijl zijn de globale beheersconcepties - hij wijst op de dubbele etymologische achtergrond: beheren en beheersen - pogingen van bepaalde fracties van de burgerij om de hegemonie te verwerven, om in de ogen van de meerderheid van de bevolking voor een bepaalde periode het gezichtspunt van het algemeen belang te vertegenwoordigen. Beheersconcepties komen tot stand via een reeks compromissen, waarin de fractionele belangen op een gemeenschappelijke noemer worden gebracht. De objectiviteit en de potentieel algemene relevantie van een beheersconceptie liggen in haar redelijk consistente programma wat betreft het combineren van wederzijds verenigbare strategieën op het vlak van de arbeidsverhoudingen en in de arena's van de concurrentie-, de binnenlandse en de internationale politiek. Tussen de fracties van de burgerij die een bepaald concept onderschrijven bestaat een historische, zij het onstabiele relatie die voortdurend bedreigd wordt door crisissen en herstructureringen, maar niettemin ook een zekere continuïteit bezit.

Van der Pijl brengt de beheersconcepties in verbinding met de functionele opdeling van de burgerij naar geld-, productief en financierskapitaal. Bij het geldkapitaal ligt de nadruk op een zo vrij mogelijke circulatie van de geproduceerde waren en bijgevolg op zo weinig mogelijk belemmering van de handel. 'Laissez-faire', een vrije arbeidsmarkt, de regulering van de geldcirculatie volgens een objectieve standaard en vrijhandel vormen de hoofdthema's. Het beheersconcept dat daarmee samenhangt is dan ook liberaal.

Bij de conceptie, die met het productief kapitaal verbonden is, wil men vooral de mogelijkheden tot productie waarborgen en is men daarom ook minder afkerig van marktregulerende of zelfs de werking van de

---

3. Hieraan verwant is het begrippenpaar accumulatieregime/hegemonisch project van Bob Jessop (1983: 149-160), waarmee het in principe mogelijk is meer recht te doen aan de eigen logica - en de mogelijke tegenstellingen daartussen - van economie en politiek. Natuurlijk mag ook de relatie tussen beide niveaus niet uit het oog verloren worden.

markt beperkende maatregelen. Bescherming van oude sectoren, begeleiding van herstructureringen, staatsinterventies in de arbeids- en de geldmarkt, het vormen van kartels en eventueel zelfs het doorvoeren van bepaalde nationalisaties zijn maatregelen, waartegenover men in principe niet afkerig staat. Daarom noemt Van der Pijl dit concept ook 'staatsmonopolistisch' of ook 'corporatistisch'. Beide termen zijn echter niet zo goed gekozen, omdat de bedrijven voor hun beperkende maatregelen de hulp van de staat en zeker van de arbeidersklasse niet steeds behoeven. Zelf zullen we in navolging van Schumpeter hiervoor het begrip 'neo-mercantilisme' hanteren (zie verder 2.5).

Met het liberaal concept gaat volgens Van der Pijl een sterk internationalisme samen. Een handelsnatie zoals Nederland was er bijvoorbeeld een klassieke verdediger van en de kenmerken ervan werden door de liberale politicoloog Voorhoeve zelfs tot norm verheven voor internationaal handelen überhaupt: zich onthouden van machtspolitiek, legalisme, moralisme, pacifisme. In de praktijk sloot het liberaal internationalisme echter imperialistische rivaliteit en afscherming van de koloniën - of invloedssferen; denk aan de Verenigde Staten in Latijns Amerika - voor de concurrenten niet uit. Het tweede concept, het staatsmonopolisme, heeft met dit laatste geen problemen. Internationaal is het juist direct op het afbakenen van invloedssferen gericht.

Was het eerste beheersconcept typisch voor de periode voor de Eerste Wereldoorlog, het tweede was kenmerkend voor de periode tussen de twee wereldoorlogen, vooral in Europa. Concentratie en centralisatie van industriekapitaal leidden tot grote conglomeraten, die in een periode van groeiende economische instabiliteit garantie van hun winsten zochten via overheidsbescherming en kartelvorming (Van der Pijl 1983: 2, 20-21, 58, 71; 1984: 10-12, 16-18, 22-26; zie ook Overbeek 1988: 22-24).

Op basis van de eerste twee types construeert Van der Pijl vervolgens een derde dat de synthese moet zijn van de eerste twee en die hij - moeilijk te vertalen - 'corporate liberal' noemt. Elementen van deze 'progressieve' synthese zijn: reformisme, staatstussenkomst, geplande groei, een aantal vooronderstellingen over democratie en sociale welvaart (die voortkwamen uit het naoorlogs 'neo-corporatistisch' compromis tussen de klassen en de keynesiaanse opvattingen over het belang van een massa-koopkracht) en neo-kolonialisme.

Als we de drie concepties met elkaar vergelijken, dan kunnen wij ten aanzien van de reguleringsvormen reeds het volgende opmerken: bij de eerste (overwegend tot ongeveer 1914) staat de anonieme regulering voorop, bij de tweede (tot 1945) ligt de nadruk op beperking van de marktlogica (privaat of publiek), bij de derde op vormen van marktregulering.

De materiële basis voor de ontwikkeling naar het 'corporate liberalisme' was volgens Van der Pijl zowel de groeiende versmelting

van banken en industrieën tot 'financierskapitaal', als het mogelijk worden van een 'intensief accumulatieregime' (volgens de terminologie van Aglietta; Andreff heeft het hier over het 'progressief accumulatiemodel'). Dit nieuwe accumulatieregime was zowel kapitaal- als arbeidsintensief. Daarbij werden massaproductie (de lopende band) en -consumptie tot een nieuw groeimodel aaneengesmeed en tegelijkertijd nieuwe vormen van integratie van de arbeidersklasse uitgewerkt: 'human relations', werkoverleg, bedrijfspaternalisme en -feodalisme (4) - de tot nu toe opgesomde elementen worden dikwijls samengevat onder de noemer 'Fordisme' - maar ook reële vakbondsrechten en reëel overleg met de vakbonden. Een ander element was de toenemende mate van internationalisering van het produktief kapitaal, waarmee, zoals bij het 'klassiek' liberalisme, een 'universalistisch' perspectief samengaat. Dit vindt onder andere haar uitdrukking in een meer verzoenende, 'neo-kolonialistische' verhouding ten opzichte van de Derde Wereld (Van der Pijl 1983: 2, 16-17, 91, 180-181, 260; 1984: xv, 10, 22, 26; Overbeek 1988: 27).

Ondanks het benadrukken van de opeenvolging van accumulatieregimes en de verschillende fases van de internationalisering van het kapitaal als (mede)verklarende factoren, vallen deze periodisering niet samen met die van de beheersconcepties - dit maakt Van der Pijls benadering ook correcter en aantrekkelijker dan die van Kocka -: "Het circuit van het warenkapitaal internationaliseerde het eerst; tijdens het klassiek imperialisme, dit wil zeggen vanaf het midden van de negentiende eeuw, verwierf het circuit van het geldkapitaal een internationale dimensie; na 1945 werd ook het produktief kapitaal, in de vorm van multinationaal producurende bedrijven, internationaal. (...) De dominantie van het circuit van het geldkapitaal bij de internationalisering van het kapitaal duurde slechts tot halverwege de jaren tussen de oorlogen; daarna onderbrak de druk tot afsluiting en overheidsinterventie in de geld- en kapitaalmarkten voor een tijd de vrije internationale kapitaalbeweging helemaal, met name in Europa" (Van der Pijl 1983: 15-16, 19).

Ook de periodisering van Andreff voor wat betreft accumulatieregimes valt hier niet mee samen: "De eerste fase is die gekarakteriseerd door extensieve accumulatie op basis van een lage organische samenstelling van het kapitaal. Dit produktietype, dat arbeidsintensief was en daarom op lange termijn ertoe tendeerde het beschikbare arbeidsaanbod uit te putten, werd uiteindelijk vervangen door een nieuw accumulatietype, de intensieve accumulatie. Deze nieuwe accumulatievorm wordt gekenmerkt door arbeidsbesparende investeringen en een hoge organische samenstelling van het kapitaal (...). Tenslotte komt een synthese tussen de twee vorige naar voren, namelijk de progressieve accumulatiewijze. Deze meest ontwikkelde vorm van accumulatie combineert de technische aspecten van de vorige (zowel arbeids- als kapitaalintensief) en hun ruimtelijk aspect,

namelijk nationale en internationale produktie. De periodes waarin de respectieve accumulatievormen dominant waren, gaan terug tot de 17de en 18de eeuw voor de extensieve vorm, de negentiende voor de intensieve vorm en de 20ste voor de progressieve accumulatievorm" (5). In de eerste periode overwegen produkten die aan individuele consumenten verkocht worden (voedingswaren, textiel), in de tweede produktiemiddelen (metalen, olie, bouw), in de laatste 'gemengde' goederen, voor wat hun bestemming betreft (chemie, auto's, electrotechniek) (Van der Pijl 1983: 16-17).

Van der Pijl ziet echter wel een verband tussen de laatstgenoemde periodisering: "De voedings- en textielindustrie beleefden hun hoogtepunt tijdens de periode van de internationalisering van het warenkapitaal (...). Tijdens het klassiek imperialisme was de functie van de internationalisering van het geldkapitaal-circuit het mogelijk maken van de bouw van spoorwegen in het buitenland en op deze wijze markten te creëren voor de metaal- en bouwsector. De moderne industriële multinationals tenslotte zijn vooral actief in de chemische, de automobiël- en de electrotechnische sector" (Van der Pijl 1983: 17). Het lijkt er echter op dat Van der Pijl hier teveel verbanden wil leggen: de produktiesector, die hij elders voortdurend verbindt met de 'staatsmonopolistische' conceptie, wordt hier zonder veel commentaar in een geheel samengebracht met het geldkapitaal-circuit. Vooraleer op dit soort problemen in te gaan worden voor de duidelijkheid de belangrijkste elementen van de genoemde periodisering in een schema samengebracht (bij economische synthesevormen wordt verwezen naar de types uit het in 1.8 gepresenteerde schema):

---

5. Hier wordt de meer genuanceerde versie uit Van der Pijls dissertatie (1983: 16) gevolgd. In de commerciële versie van die dissertatie kan Van der Pijl niet aan de verleiding weerstaan een rechtstreeks verband te leggen tussen Andreffs drie accumulatieregimes en de drie beheersconcepties (Van der Pijl 1984: 289). De eerste twee accumulatiemethoden van Andreff komen overigens overeen met wat Aglietta het extensieve accumulatieregime noemt, terwijl Andreffs 'progressieve' regime overeenstemt met Aglietta's 'intensieve' accumulatieregime.

schema 3  
beheersconcepties: periodisering, kenmerken, materiële basis

	liberalisme	staatsmonop.	corp. liberalisme
periode	ind.rev.-1914	1914-1945	1945-... (+)
<u>kenmerken</u>			
economische regulering	anonieme regulering	beperking marktlogica	marktregulering
internationale econ. regul.	vrijhandel	protectionisme	vrijhandel
econ. synthese internat. pol.	type 1, ev. 4 universalisme	type 2, 3, 6 invloedssfeer-politiek	type 5, ev. 4 universalisme
benadering sociale aanpak	kolonialisme geen inter-ventie	rechts cor-poratisme (*)	neo-kolonialisme soc.-dem. (neo-)corporatisme (*)
<u>materiële basis</u>			
kapitaalfractie	geldkapitaal	prod. kapitaal	financierskapitaal
internationalisering	warenkapitaal geldkapitaal	(nationale afsluiting)	prod. kapitaal
accumulatieregime (Andreff)	extensief en intensief	progressief	progressief

+ begin- en eindpunt van de periodisering kunnen problemen opleveren. Het beginpunt ligt voor elk van de landen verschillend - hierop wordt nog teruggekomen. Het eindpunt zal ons in deze studie niet bezighouden. Wel wordt in de volgende paragraaf ingegaan op Van der Pijls opvatting dat het 'corporate liberalisme' in het huidige tijdvak tot een einde is gekomen.

\* met 'rechts corporatisme' wordt, in de klassieke zin van het woord, bedoeld: onderwerping van de arbeid langs autoritaire mechanismen; met 'sociaal-democratisch (neo-)corporatisme' wordt op een meer ingratieve onderschikking van de arbeidersklasse gedoeld, waarbij deze laatste ook meer terugkrijgt in de vorm van sociale zekerheid, een met de stijging van de arbeidsproductiviteit gelijklopend stijgend inkomen en dies meer.

De benadering van Van der Pijl biedt een goed aanknopingspunt om de beantwoording van zowel de vraag naar de periodisering als die naar de verhouding van het subjectief tot het objectief niveau - een vraag die marxisten vroeg of laat steeds voorgelegd krijgen - ten aanzien van de reguleringsproblematiek verder te brengen. Dit wil echter niet zeggen dat Van der Pijls benadering over de hele lijn onproblematisch is. Over het algemeen kan Van der Pijl verweten worden zijn uitgangspunten te weinig te expliciteren en daardoor



verschillende (deels tegenstrijdige) interpretaties mogelijk te maken. Daarnaast moeten binnen zijn globale periodisering de nodige nuanceringen aangebracht worden. In de volgende drie paragrafen worden enkele van die problemen uitgediept, hetgeen ons in staat stelt terzelfdertijd de eigen uitgangspunten te verduidelijken.

## 2.5 Hoofd- en tegentendensen in de verschillende periodes

Het eerste probleem is dat Van der Pijl de beheersconcepties nu eens gebruikt voor de karakterisering van de hoofdtendensen over een lange periode, dan weer voor de beschrijving van ontwikkelingen op de korte termijn. Voor de periode voor de Eerste Wereldoorlog en die tussen de wereldoorlogen suggereert hij dat telkens een beheersconceptie hegemonisch was, terwijl hij sinds de Tweede Wereldoorlog een soort afwisseling ziet van corporate liberalisme en staatsmonopolisme. Tijdens de 'Atlantische offensieven' vanuit de Verenigde Staten (de Tweede Wereldoorlog, het Marshall-plan en de Kennedy-periode) overwoog het eerste, in de tussenperiode was er steeds een zekere terugval naar het tweede en sinds de helft van de jaren zeventig desintegreert het corporate liberalisme zelfs tendentieel in haar twee oorspronkelijke componenten: liberaal internationalisme en staatsmonopolisme (Van der Pijl 1984: 189-195, 244-251, 259). Het lijkt noodzakelijk een duidelijker onderscheid te maken tussen de hoofd- en tegentendensen in elk van de verschillende periodes.

A. De periode voor de Eerste Wereldoorlog was allerm minst een periode van onbegrensd economisch liberalisme. Voortdurend vonden landen het noodzakelijk om bepaalde sectoren te beschermen; veel van de verdragen, waarmee de handel werd geliberaliseerd, werden tegen het einde van de negentiende eeuw weer afgezwakt. De kartelpraktijk breidde zich steeds verder uit. In 1897 werden bijvoorbeeld 40 internationale kartels geteld, in 1914 waren het er 114 (Plummer 1949: 3; zie verder hoofdstuk 5 en 8).

Meestal wordt 1870 als eindpunt gezien van de absolute hegemonie van het economisch liberalisme. Het werd steeds duidelijker dat de werking van Adam Smiths 'onzichtbare hand' wat te onzichtbaar bleef en steeds meer werden verschillende overheidsreguleringen in het leven geroepen, in die mate dat onder bepaalde liberalen de overtuiging groeide dat er van een geheime anti-liberale samenzwering sprake was. Polanyi wijst er op dat de arbeidersbeweging op dat ogenblik nog geen zwaarwegende invloed had en dat de reactie tegen de ontwrichtingen die de ongebreidelde kapitalistische ontwikkeling met zich bracht een heel breed maatschappelijk draagvlak had (Polanyi 1944: 141-146, 152-153, 198, 216).

Ook Schumpeter ziet een omslag: rond 1870 was het vertrouwen van de burgerij in de 'laissez-faire', en daarmee de basis voor haar goed geweten, verdwenen. De overheidsbureaucratieën waren er daarom

steeds minder van overtuigd dat men het bedrijfsleven zomaar alleen kon laten handelen. Vormen van overheidscontrole waren daarom vereist. Schumpeter vat deze ontwikkeling, bij gebrek aan een betere term, onder het begrip 'neo-mercantilisme' (6). De lange golf die in 1898 inzet noemt hij dienovereenkomstig de 'neo-mercantilistische Kondratieff'. Ook Schumpeter wijst er op dat de reactie in de sociale politiek eerder door de niet-kapitalistische lagen boven de burgerij dan door de lagere klassen werd voortgebracht. Terzelfdertijd benadrukt hij dat deze op geen enkele wijze de 'vitale zenuwen' van het kapitalistisch systeem raakte (Schumpeter 1939: 304-305, 398-399, 696-697; 1954: 761-764).

Op internationaal vlak week het pacifistisch element van het liberalisme ook steeds meer voor het kolonialistische. Polanyi en Schumpeter wijzen er bijvoorbeeld op dat het tot ongeveer 1880 in burgerlijke kringen 'bon ton' was om zich tegen kolonialisme en imperialisme af te zetten (Polanyi 1944: 5-8, 13-16; 212-213, 217; Schumpeter 1954: 767).

De opkomst van meer 'neo-mercantilistische' elementen ging echter samen - en wij vermelden reeds dat voor Polanyi deze samenloop niet toevallig was - met de definitieve overwinning van een van de liberale principes bij uitstek: de internationale gouden standaard. In 1873 hadden nog maar negen landen deze aangenomen, in 1890 waren het er reeds 22, in 1900 29 en in 1912 49, dit wil zeggen zo goed als alle op dat ogenblik bestaande onafhankelijke staten (Palyi 1972: 8)

---

6. 'Neo-mercantilisme' heeft bij Schumpeter zowel een ruimere als een beperktere betekenis dan bij Joan Robinson. Bij Schumpeter (1939: 298-399) gaat het vooral om een tijdelijk - zie de verbinding ervan met een lange golf in de economie -, maar wel globaal verschijnsel met twee belangrijke elementen: enerzijds het weer naar boven komen van vormen van protectie en toename van de bewapeningsuitgaven, anderzijds een nieuwe mentaliteit op het vlak van de fiscale en de sociale wetgeving, een toename van politiek radicalisme en socialisme en een groei van de vakbonden. Bij Robinson (1966: 5-10) gaat het enkel over het terrein van de buitenlandse handel, maar dekt het wel een langduriger verschijnsel: nadat de theorieën van Smith en Ricardo over de buitenlandse handel incorrect bleken, keerden de landen terug naar de oude mercantilistische praktijk, waarbij ze ten koste van elkaar proberen surplussen te verwerven. Puhle (1984: 170-171) vindt de analogie met het vroegere mercantilisme misleidend omdat bij de moderne staatsinterventie de stabiliseringsfunctie overweegt boven de ontwikkelingsfunctie en de hiërarchie tussen overheid en bedrijfsleven is omgekeerd.

7. De 'internationale gouden standaard' was overigens geen internationaal uniform systeem: naast de volledige gouden standaard, die slechts door Groot-Britannië, Duitsland en de Verenigde Staten werd aanvaard, waren er veel verschillende vormen van 'hinkende' gouden en goud-wissel-standaarden (Bloomfield 1959: 14).

(6).

De aantrekkingskracht van de gouden standaard voor de liberalen lag in haar anti-politiek karakter, doordat zij een objectieve maat stelde waarmee men kon verhinderen dat de overheidsfinanciën op een ongezonde wijze zouden uitdijen (Schumpeter 1954: 405-406; Palyi 1972: 11-12; Hirsch/Oppenheimer 1976: 613-615). Het betrof dus een soort anonieme reguleringswijze die een objectieve grens stelde aan vormen van publieke regulering, ongeveer zoals deze, die de monetaristen sinds 1975 opnieuw - met criteria als inflatieritme en aandeel in het BNP van de overheidsschuld - hebben pogen in te stellen.

Toch mag men niet uit het oog verliezen dat de regulering via de gouden standaard niet zo automatisch verliep als dikwijls wordt aangenomen en zeker vanaf 1870 ontsnapten ook de centrale banken steeds minder aan de stille opmars van de meer actieve reguleringsvormen. Weliswaar werd voor 1914 niet openlijk toegegeven dat de centrale banken een rol te vervullen hadden bij de handhaving van de stabiliteit van de economische activiteiten en van het prijspeil, maar het bewustzijn over de consequenties van het gevoerde beleid ten aanzien van deze elementen nam toe, waardoor men er ook steeds meer rekening mee hield (Bloomfield 1959: 24-25, 60-61; Palyi 1972: 16-17).

Over het algemeen bleef het liberalisme het algemeen referentiekader, maar de 'liberalen' zelf stapten stilaan en bijna geruisloos van de zuivere 'laissez-faire'-principes af. De periode voorafgaand aan de Eerste Wereldoorlog werd in elk geval gekenmerkt door een uitzonderlijke mate van internationale economische vrijheid (Schumpeter 1954: 765-766).

B. Ook wat de periode tussen de wereldoorlogen betreft moet het beeld genuanceerd worden. Het is waar dat na de Eerste Wereldoorlog de burgerij moreel ineengestort was en de sociaal-democraten in enkele van de grootste mogendheden onverwachts een nationale rol moesten vervullen, waarop ze nauwelijks voorbereid waren. Een van de duidelijkste gevolgen daarvan was de invoering van een veel progressiever belastingsstelsel. Schumpeter beschouwt deze hervorming in Groot-Brittannië zelfs als de meest fundamentele na de Russische revolutie, ook al geeft hij toe dat een groot deel van de toename van de belastingen in de vorm van subsidies naar het bedrijfsleven terugvloeide (Schumpeter 1939: 701-702, 727, 730). Het 'neo-mercantilisme' maakte na 1918, en mede door de ervaringen met de planning van de economie tijdens de oorlog, dan ook een kwalitatieve stap voorwaarts. Het na-oorlogs protectionisme was volgens Schumpeter een manier zowel om de oorlog op een andere manier verder te zetten als om de industrieën aan te passen aan de nieuwe omstandigheden (Schumpeter 1939: 705-706).

Toch mag men niet onderschatten in welke mate het liberalisme als beheersconceptie nog niet had afgedaan. Na de oorlog werden alle planningsinstanties snel ontbonden. Vanaf 1924 trad ook een zekere

liberalisering in, waarbij ondermeer gepoogd werd Duitsland opnieuw in het internationaal systeem te integreren. Dit leidde echter al snel tot spanningen, mede omdat men geen rekening had gehouden met een van de consequenties daarvan, het hernieuwde Duitse exportvermogen (Schumpeter 1939: 703, 706). In 1927 werd door de Volkenbond nog de eerste Economische Wereldconferentie gehouden, waarbij 22 staten, waaronder de belangrijkste industriële mogendheden, een van de meest nauwkeurig geformuleerde en afgewogen handelsovereenkomsten sloten, die ooit tot stand was gekomen. Deze bleef echter zonder praktisch gevolg. Een andere uiting van liberalisme was de terugkeer naar de internationale gouden standaard door de meeste staten, een terugkeer die op relatief weinig kritiek stuitte - de meest bekende criticus was Keynes. Het neo-mercantilisme kwam echter tot uiting in de wijze waarop de verschillende landen bij die terugkeer naar de gouden standaard hun munten op- of onderwaardeerden. Voor Schumpeter was dit alles een onvermijdelijk gevolg van de ongelijke ontwikkeling in de verschillende landen en sectoren. Bepaalde vormen van autarkie waren in die situatie dan ook niet te vermijden (Schumpeter 1939: 706-707). De liberale fase tussen 1924 en 1929 was dan ook maar een beperkte tegentendens ten opzichte van de neo-mercantilistische hegemonie tijdens het interbellum.

C. Op dezelfde wijze waarop wij voor de vorige periodes op enkele tegentendensen konden wijzen, moeten wij voor de derde periode, die na de Tweede Wereldoorlog, Van der Pijl aanvullen door nu op de hoofdtendens te wijzen. De vormen van regulering zijn duidelijk te onderscheiden van het 'staatsmonopolisme' van tussen de twee wereldoorlogen, ook in de zogenaamde 'staatmonopolistische' periodes tussen de Atlantische offensieven. Er is dan ook geen reden om voor de periode sinds de Tweede Wereldoorlog het corporate liberalisme niet als hoofdtendens te beschouwen en daarbinnen, naargelang de periode en ook de sector, soms op meer klassiek-liberale of 'staatsmonopolistische' tegentendensen te wijzen.

Sinds 1975 zien wij inderdaad ook eerder een 'gewone' dan een 'progressieve' synthese van liberale en 'staatsmonopolistische' kenmerken in de zin dat de meer neo-corporatistische en neo-koloniale elementen minder aan bod komen dan voorheen. Wellicht kan men hier een variant van het 'corporate liberalisme' onderscheiden - Van der Pijl zelf spreekt van het uiteenvallen van het corporate liberalisme in haar beide constituerende elementen zonder erbij te vertellen welke nu het overwicht heeft; dat is ook moeilijk omdat juist ele-

menten van beide met elkaar gecombineerd worden (8). Hier blijkt dat wellicht ook Van der Pijls typologie nog te veel elementen bevat, waardoor hij in problemen komt als op een punt de evolutie een andere richting uitgaat.

Concluderend kan gesteld worden dat hier dus meer dan bij Van der Pijl een onderscheid gemaakt wordt tussen hoofd- en tegentendensen en daardoor de dialectiek van continuïteit en de discontinuïteit in het burgerlijk bestuur meer naar voren komt. Uitgangspunt hierbij is enerzijds dat bestuurs- en reguleringsvormen zich niet zo snel wijzigen en er dus vooral sprake is van variaties op een bepaalde hoofdlijn, die slechts langzaam wordt omgebogen. Anderzijds hoeft men niet noodzakelijkerwijs een parallellisme in het optreden van de burgerij op de verschillende beleidsterreinen, of sectoren daarbinnen, te veronderstellen. In de praktijk is er waarschijnlijk steeds een marge voor afwijkende praktijken in (deel)sectoren en zodoende een wisselwerking tussen het niveau van de coherente ideologische beheersconcepties en dat van de pragmatische aanpak van concrete problemen. Voor het onderzoek van de reguleringspraktijk in de verschillende sectoren en beleidsgebieden is de reguleringstypologie uit hoofdstuk 1 beter geschikt.

In dit onderzoek wil ik vanuit de studie van de regulering in een sector (zie hoofdstuk 3) aanduidingen krijgen over de wijze waarop het leerproces van de burgerij, dat zijn neerslag vindt, zowel in heersende reguleringspraktijken als - met de nodige vertragingen en verdraaiingen - in meer ideologische concepties, plaatsvindt. Eerst moeten we echter verduidelijken wat we onder 'leerprocessen van de burgerij' verstaan.

---

8. Van der Pijl vermeldt op dit punt zelf een precedent: de 'gewone' synthese van liberale en 'staatsmonopolistische' elementen ten tijde van het Marshallplan. Van der Pijl stelt immers dat het Marshall-plan een "synthetisch corporate liberalisme koesterde, omdat het de liberale internationalisten met een koloniale achtergrond toeliet hun belangen binnen het kader van een wijde Pax Americana te herstructureren, terwijl het de corporatistische staatsmonopolisten voorzag van moderne industriële uitrusting, trainingsprogramma's voor de arbeiders en een dollarfonds om de economische wederopbouw verder te zetten in de context van de internationalisering" (1983: 286).

## 2.5 Leerprocessen van de burgerij

De introductie van het begrip 'leerprocessen van de burgerij' roept waarschijnlijk dadelijk een aantal vragen op. Kan een klasse - of een deel daarvan - leren? Op welk niveau wordt geleerd: de praktijk of de theorie (Van der Pijl is ten aanzien van zijn beheersconcepties op dat punt ook niet duidelijk)? Op welke wijze wordt een eventueel 'leerresultaat' vastgelegd?

Pogingen om leerprocessen van een klasse te beschrijven zijn tot nu toe vooral ondernomen met betrekking tot de arbeidersklasse. Engels was de eerste die leercyclussen op lange termijn in de geschiedenis van de Engelse arbeidersbeweging opmerkte. De historicus Edward Thompson werkte dit verder uit in zijn fenomenale The Making of the English Working Class (1963) en zijn Duitse collega Michael Vester expliciteerde, eveneens aan de hand van het Engelse voorbeeld, een theorie over collectieve leerprocessen van het proletariaat. Na elk van de zes strijdperiodes tussen 1792 en 1848 evalueerden de intelligentsia van de arbeidersbeweging de tekortkomingen van de gevolgde strategie en ontwikkelden vervolgens nieuwe antwoorden en nieuwe strategieën. Via eigen communicatiekanalen werden die verspreid en in een nieuwe strijdperiode getest. Vester kwam hierbij overigens tot de conclusie dat leercyclussen op lange termijn zonder moeite in verband konden worden gebracht met economische golfbewegingen op de lange termijn. Daarbij stelde hij vast dat in de neergaande golf van de economische Kondratieff telkens de heftigste confrontaties plaatsvonden en de arbeidersklasse haar meest typische strijd- en organisatievormen ontwikkelde (Vester 1970: 35-37, 105).

Wat voor de arbeidersklasse kan, moet ook voor de burgerij kunnen (9), vooral omdat in onderzoeken herhaaldelijk is vastgesteld dat deze klasse, meer dan alle andere, over een uitgesproken klassebewustzijn beschikt (Stacey 1978: 26, 40, 43, 108, 116-117). Vester wijst er verder op dat burgerij en proletariaat juist ook van elkaar leerden, strategie met tegenstrategie beantwoordden en zo ervaringen en inzichten opdeden (1970: 118). Dit laatste lijkt me

---

9. Incidenteel wordt overigens wel eens gesproken over leerprocessen binnen de burgerij. Zo merkt de Amerikaanse onderzoeker Arthur Schweitzer (1964: 449) op dat de Grote Depressie een 'heropvoedend effect' had op vele zakenlui inzake hun houding tegenover de economische functies van de staat en schrijft zijn collega Richard Kuisel (1981: ix) over de lange leertijd (apprenticeship) door middel van 'trial and error' die de kapitalistische vernieuwing in Frankrijk doormaakte.

echter vooral te gelden voor de terreinen waarop de strijd rechtstreeks wordt gestreden.

Leerprocessen op het niveau van de politieke elite zijn wel reeds onderzocht door Hugh Heclo in zijn onderzoek naar het totstandkomen van een moderne sociale politiek in Groot-Brittannië en Zweden. Heclo zet zich af tegen een opvatting waarin politiek enkel als strijd wordt gezien: "Politiek vindt haar bronnen niet enkel in macht, maar ook in onzekerheid - mensen die zich collectief afvragen wat te doen" (1974: 305). Verschillende groepen streven wel macht na, maar op het ogenblik dat ze macht bezitten weten ze daarom nog niet wat ze er mee aanmoeten. Improviseren en leren door 'trial and error' zijn daarvan een gevolg (10). Dit aspect van het politiek proces wordt teveel verwaarloosd, of beter: de inzichten uit de bestuurskunde worden niet steeds in voldoende mate in de politicologie geïntegreerd (en omgekeerd).

Daarom vindt Heclo een benadering in termen van collectieve leerprocessen nuttig: "Het spreken in termen van leren door de maatschappij of door groepen hoeft geen reïficatie van de maatschappij te impliceren in de vorm van een afzonderlijk organisch brein dat reageert op holistische stimuli. Sociaal leren wordt enkel door individuen gecreëerd, maar alleen en in interactie verwerven en produceren deze individuen veranderde patronen van collectieve actie. Zelfs waar individuele denkbeelden eventueel niet veranderen, soms zelfs in feite omdat de denkbeelden van de mensen niet en de omstandigheden wel veranderen, kunnen de collectieve handelingen, uitgedrukt in publiek beleid, wel veranderen. (...) Een ander soort groepsleren vindt plaats binnen particuliere organisaties zelf, voortkomend uit hun geaccumuleerde ervaringen en reactievaardigheden" (1974: 306-307). Verder benadrukt Heclo nog dat de leervaardigheden van verschillende politieke instituties en organisaties, zelfs van dezelfde soort - bijvoorbeeld socialistische partijen in verschillende landen - duidelijk verschillen (1974: 307, 311). Typisch voor leerprocessen op het vlak van het sociaal beleid is waarschijnlijk dat deze door vrij kleine groepen technocraten zijn gedragen. Heclo is zelfs in staat ze bij naam te noemen (1974: 308-309, 319).

Leerprocessen op het vlak van de economische regulering betreffen ongetwijfeld veel grotere groepen: in eerste instantie de burgerij als economische klasse en verder overheidsambtenaren en intelligentsia uit partijen en vakbonden. Ondanks het feit dat het niet correct is de overheid zonder meer op een lijn te stellen met de burgerij, wordt hier toch over 'leerprocessen van de burgerij' gesproken, omdat het overwicht van de laatste ten opzichte van de

---

10. Ook op dit vlak heeft Lindblom met zijn theorieën over incrementalisme en 'muddling through' (doormodderen) zijn sporen verdiend.

eerste zo manifest is (zie 1.1 (11)), dat het eventueel alternatief, 'leerprocessen van de economische elite', eerder versluierend dan nuancerend zou werken. In het onderzoek moet natuurlijk onderzocht worden op welke wijze de noodzakelijke consensus tussen de verschillende klassefracties en de overheid (en eventueel andere sociale actoren) betreffende de „gewenste 'mix' van reguleringsmechanismen totstandkomt, geëvalueerd en (eventueel) gereorganiseerd wordt.

Het leerproces op economisch vlak is waarschijnlijk een van de meest moeizame, omdat er zoveel belangen mee gemeoid zijn en omdat de regulering van de economie centraal staat in de functionering van het kapitalistisch systeem. Door allerlei negatieve ervaringen met overheidsreguleringen, bijvoorbeeld voor de doorbraak van het economisch liberalisme (zie verder 2.8), maar ook doordat op het niveau van de staat dikwijls compromissen moeten gesloten worden is onder de burgerij de anti-etatistische ideologie meestal vrij groot gebleven. Dit maakt het niet zelden moeilijk de concrete mogelijkheden van de publieke economische regulering openlijk te expliciteren.

Op het vlak van de algemene ideologische beheersconcepties vinden daardoor vertragingen en verdraaiingen plaats, waardoor men kan zeggen dat er meestal een breuk is tussen die ideologische conceptie en de feitelijke praktijk. Enerzijds vertalen verschillende groepen hun eigen opvattingen in de terminologie van de heersende 'discours', anderzijds bestaat de kans dat partijen en belangengroepen hun eventueel beperkte meningsverschillen voor het publieke forum juist op overdreven wijze opschroeven. Schumpeter wijst er bijvoorbeeld op dat in de jaren twintig de meeste hervormingen door conservatieve kabinetten werden doorgevoerd, terwijl de socialisten op economisch gebied vrij 'orthodox' dachten (Schumpeter 1939: 728). Voor de periode na de Tweede Wereldoorlog stelt Kidron dat de Engelse Labour-regeringen veel minder planning invoerden dan op basis van hun programma kon verwacht worden. In vele landen werden dan weer meer planmatige reguleringsvormen in werking gezet door regeringscoalities die daar ideologisch geen voorstander van waren (Kidron 1968: 15, 28-29). Dit is een aanduiding van de objectieve sterkte op een bepaald ogenblik van de maatschappelijke impulsen in de richting van bepaalde reguleringsvormen.

De relatie tussen het ideologisch niveau en dat van de feitelijk heersende conceptie is daardoor niet eenduidig - daarom wordt er hier voor geopteerd in het onderzoek meer aandacht te besteden aan de

---

11. Dit is overigens een relatief recent gegeven. Arno Mayer (1981: passim) heeft aangetoond dat in bijna geheel Europa tot aan de Eerste Wereldoorlog de landadel economisch en politiek het overwicht had boven de burgerij. De in deze studie beschreven leerprocessen betreffen dan ook voor een deel de (pogingen tot) organisatie van de burgerij of fracties ervan tot heersende groep.



praktijk van de regulering dan aan de theorieën en ideologieën daaromtrent. Toch is het te verwachten dat succesvolle reguleringsvormen op de duur onderdeel worden van de heersende beheersconceptie, eerst in de praktijk, later in de theorie. Op beide vlakken wordt dus geleerd. In de mate dat het leerproces op theoretisch en ideologisch vlak achterblijft op de praktijk, bestaat echter de kans dat die reguleringspraktijk minder diep geworteld raakt.

Men zal intussen opgemerkt hebben dat hier een onderscheid gemaakt wordt tussen feitelijke en ideologische beheersconcepties. Met het eerste wordt bedoeld op de feitelijk overheersende reguleringsvorm, die een combinatie van verschillende reguleringsmechanismen kan inhouden (zie hoofdstuk 1). Met het tweede wordt geduid op de verwerking van deze ervaring, zowel op theoretisch vlak, binnen de (vooral economische) wetenschap, als binnen meer algemene ideologieën (12). Het eerste wordt hier niettemin ook een beheersconceptie genoemd, omdat nu eenmaal geen enkele praktijk totaal pragmatisch of theorieeloos is. De (deel)theorie ervan wordt echter niet steeds op perfecte wijze in de algemene ideologische conceptie geïntegreerd.

Als de praktijk op basis van de heersende beheersconceptie gedurende een lange tijd geen grote problemen oplevert, wordt ze een routine en is er niet veel kans dat kritiek erop veel aandacht zal krijgen. Zo was bijvoorbeeld Von Hayek gedurende de hele groeiperiode na de Tweede Wereldoorlog met zijn radicaal-liberale kritiek op het 'corporate liberalisme' een roepende in de woestijn, terwijl hij vanaf 1975 vrij snel op een groeiend gehoor kon rekenen. Pas op het ogenblik dus dat een crisis ontstaat die men met de 'traditionele' middelen niet meer aankan, ontstaat ruimte voor verandering. De praktijk verandert eerst, maar stilaan is ook een coherenter concept vereist. Enerzijds is er immers veel kans dat onder druk van de crisis de pragmatische aanpak in verschillende sectoren steeds meer uiteen gaat lopen, terwijl anderzijds, door de beperktheid van de middelen, de druk groter wordt om te komen tot een eengemaakte aanpak.

Leren doet men dus zowel op het vlak van de theorie, als op dat van de praktijk. Daarnaast worden 'leerresultaten' ook vastgelegd in (overwegend publieke) instituties. Dit verhoogt nog de traagheid, waarmee heersende reguleringsvormen en beheersconcepties veranderd kunnen worden - wat op zijn beurt weer de afkeer voor publieke reguleringsvormen dreigt te vergroten. Sinds kort wordt echter gesproken over zogenaamde 'sunset'-reguleringen. Dat zijn

---

12. Van der Pijl werkt feitelijk ook met deze verschillende niveaus - zonder ze evenwel te expliciteren - waar hij bijvoorbeeld de Duitse CDU-politicus Erhard, die zich op economisch vlak duidelijk voor een 'klassieke' liberaal uitgaf, feitelijk tot de belangrijke vertegenwoordigers van het 'corporate liberalism' rekent (1983: 138).

reguleringen die aan een bepaalde tijd en bepaalde voorwaarden zijn gebonden en slechts op basis van een nieuw en expliciet mandaat verlengd kunnen worden (Eickhof 1985: 76-78). Dat laatste is typisch een voorbeeld van een idee dat in een crisissituatie ontstaan is.

Voor zover het 'leerproces van de burgerij' een actieve verwerking van ervaringen inhoudt, zijn er verschillende soorten actoren bij betrokken: hoogleraren in de economie, vertegenwoordigers van kapitaalfracties, belangengroepen en partijen, overheidsambtenaren, politici onderzoekscommissies, enzovoort. Zoals gezegd is dit 'leerproces' zeker niet waarde vrij, omdat er verschillende belangen bij in het geding zijn, die met elkaar in machtsprocessen gewikkeld zijn. Toch is het ook meer dan een ideologische strijd, omdat iedere ingreep in de economie een in zekere mate meetbaar effect heeft. Op basis van de evaluatie daarvan gaat het leerproces dan weer verder.

## 2.6 Leerprocessen, klassefracties en persoonlijke factoren

In dit verband moet nog een laatste probleem worden besproken, dat samenhangt met Van der Pijls benadering, namelijk de verhouding tussen beheersconcepties, klassefracties en persoonlijke factoren. We benaderen deze problematiek vanuit drie invalshoeken: de klassefracties, de objectieve situatie en tenslotte de rol van individuen.

A. Aangeduid werd dat Van der Pijl een relatie ziet tussen de fundamentele beheersconcepties en de meest abstract geformuleerde kapitaalfracties. In de praktijk blijkt dit echter moeilijk hard te maken. Zelf merkt hij bevoorbeeld al op dat ook kleine bedrijven in de produktieve sector en bedrijven met een hoge arbeidskost traditioneel aan het liberaal geldkapitaal-concept vasthouden en dus zeer kritisch staan tegenover vakbondsmacht en overheidsinterventie (Van der Pijl 1984: 12). Te grote vakbondsmacht en overheidsinterventie leiden inderdaad tot relatieve bevoordeling van grote bedrijven: deze laatste kunnen de kosten van algemene arbeidsovereenkomsten beter aan en in de praktijk doet de overheid in crisissituaties ook relatief meer voor de grote bedrijven.

Theoretisch kan men misschien de liberale conceptie in verband brengen met een monetaire logica en de 'staatsmonopolistische' met een meer op productie gerichte logica, uit concrete analyses blijkt echter steeds weer hoezeer die logica's op dialectische wijze verweven zijn. In dit onderzoek zal bijvoorbeeld blijken dat in Duitsland, waar tussen 1870 en 1914 de meest duidelijke verstengeling van geld- en produktief kapitaal tot 'financierskapitaal' plaatsvond, juist vooral de praktijk van de private regulering steeds meer toepassing vond. De banken drongen er overigens als eerste op aan dat de industrie hiertoe overging (zie 5.4, 6.5 en 8.3). Ook in België waren het tijdens het interbellum de

banken die er tenslotte in slaagden de staalsector een kartel-structuur op te leggen (zie 12.9). Dit soort bevindingen moet ons ertoe aanzetten de opeenvolgende periodes en beheersconcepties niet te snel in verband te brengen met de hegemonie van een van de fundamentele klassefracties, maar integendeel te onderzoeken welke concrete fracties op een bepaald ogenblik welke conceptie voorstaan en waarom en hoe succesvol ze daarbij zijn.

B. Er stelt zich in dit verband overigens nog een ander probleem. In zijn onderzoek legt Van der Pijl een zeer grote nadruk op de voorstellen tot herformulering van de beheersconcepties - vooral voor wat de verhoudingen binnen Europa en tussen Europa en de Verenigde Staten betreft - van concrete pressiegroepen en 'think-tanks' binnen de burgerij, die hij in verband probeert te brengen met de functionele kapitaalfracties. Bovendien gaat hij niet steeds na wat de reële invloed van deze groepen was en of een ontwikkeling in een door zo'n pressiegroep gewenste richting aan de invloed daarvan of aan eventuele andere processen te wijten is (13) Daardoor dreigt de problematiek van de maatschappelijke situatie, waarin deze discussies plaatsvinden, verwaarloosd te worden.

In principe is Van der Pijl nochtans erg overtuigd van het belang van dat laatste. Zo wijst hij er bijvoorbeeld op dat de overwinning van het geldkapitaal-concept op een bepaald ogenblik niet hoeft te betekenen dat "alle kapitalisten en andere klassen zo erg onder de indruk zijn van de argumenten van de financiële wereld - alhoewel dat wel het geval kan zijn, omdat deze nu worden voorgesteld met een bijzondere overtuigingskracht en met een nieuwe trots over hun 'orthodoxie' - maar wel omwille van het min of meer veralgemeend bewustzijn dat de maatschappij in een bepaalde situatie verkeert die een 'bankiers oplossing' vereist, omdat de situatie 'bankiersargumenten' oproept" (Van der Pijl 1984: 33).

Voor wat de recente heropleving van het klassiek liberalisme (als ideologie) betreft, bestaat Van der Pijl echter een overmatige aandacht aan het tot stand komen van een nieuwe renteniersgroep en een zekere loskoppeling van bank- en financierskapitaal. Dat het tekortschieten van de keynesiaanse reguleringsmechanismen bij het oplossen van de 'stagflatie' in het midden van de jaren zeventig bijdroeg tot de crisis van het 'corporate liberalisme' en het zoeken van nieuwe (of oude) oplossingen, vermeldt hij niet (Van der Pijl 1984: 262-265). De analyse krijgt daardoor een voluntaristisch karakter.

---

13. Dat is bijvoorbeeld erg duidelijk in Van der Pijls behandeling van het ontstaan van de EG. Hij gaat diep in op de samenstelling en ideologie van elk van de pressiegroepen binnen de Europese beweging (1978: 102-108), zonder erbij te vertellen dat de invloed van elk ervan op de reële ontwikkelingen gering was (zie daartoe Milward 1987: passim).

De bedoeling van deze kritiek is overigens niet elke 'samenzweringstheorie' of 'agentenbenadering' uit te bannen. Een onderzoekstraditie als het marxisme, die altijd veel belang heeft gehecht aan het niveau van de praxis en de klassenstrijd, kan dat moeilijk. Het gaat er echter om eerst en vooral het bestaan van eventuele 'samenzweringen' hard te maken en daarnaast de benadering in die termen zijn juiste plaats te geven binnen een historische en structurele analyse.

C. Herhaaldelijk is opgemerkt dat persoonlijke factoren in de politiek regelmatig leiden tot een andere invulling van bepaalde bestuurspraktijken. Zo merkt Grinel op dat veranderingen in personeel van marktreguleringsagentschappen in veel gevallen tot een verandering van het beleid ervan leiden (Grinel 1982: 20). De marges daarvoor zijn echter beperkt. Natuurlijk valt het niet te ontkennen dat figuren als Franklin Roosevelt, Jean Monnet, Charles de Gaulle, Willy Brandt op cruciale momenten ogenblikken de geschiedenis een richting hebben ingestuurd die niet direct in de feiten was voorgegeven - ook al was het natuurlijk niet toevallig dat zij op die ogenblikken op het hoogste niveau initiatieven konden ontwikkelen -, maar dan nog moet men nagaan welke omstandigheden dat mogelijk maakten.

In een artikel, waarin Mandel tracht aan te tonen hoezeer de initiatieven van belangrijke individuen voor en tijdens de Tweede Wereldoorlog teruggebracht kunnen worden op de centrale strategische problemen van de burgerlijke klasse, wijst hij vooral op de informele selectiemechanismen, die ervoor moeten zorgen dat uit de grote hoeveelheid potentiële politieke leiders een aantal van de beste overblijven die naar gelang van de situatie kunnen worden ingezet (1986a: 67, 70-72). Hij suggereert daarbij echter een te glad verlopend proces, terwijl ook hier eerder sprake is van een tastend leerproces, waardoor de overgebleven kandidaten in bepaalde gevallen toch nog over een vrij ruime marge van eigen initiatief kunnen beschikken. In navolging van Plechanov schrijft Mandel dat getalenteerde individuen op details invloed kunnen hebben, maar niet op de algemene trend (1986a: 67). Hier dreigt echter een cirkelredenering omdat men niet kan aantonen in welke mate de initiatieven van deze individuen de trend beïnvloed hebben.

Er werd reeds opgemerkt dat in 'normale' perioden concepties van individuen en beperkte pressiegroepen waarschijnlijk een relatief beperkte rol spelen in vergelijking met de continuïteit van de heersende beheersconceptie. In crisissituaties daarentegen (in de voorbeelden van daarnet: de periode van de crisis van de jaren dertig tot het inschakelen van de USA in de Tweede Wereldoorlog, de naoorlogse wederopbouw en het begin van de Koude Oorlog, de laatste fase van de Tweede Wereldoorlog en de Algerijnse crisis, de periode direct na '68) kan de visie die bepaalde figuren of groepen leidt - en die richting kan geven aan de herformulering van de hegemonische beheersconceptie - een veel belangrijkere rol krijgen. Ook dan werken deze 'agenten' niet in het luchtledige. Hun herformuleringen moeten een voldoende mate van continuïteit met de heersende

concepties vertonen en/of in bijzondere mate aantrekkelijk zijn om de nieuw gerezen situatie aan te kunnen pakken. De loutere verwijzing naar nieuwe agenten of nieuwe coalities van kapitaalfracties is dan nog niet voldoende als verklaringsgrond. Aangetoond moet worden waarom in een situatie bepaalde agenten wel en andere niet de kans krijgen een aanhang te verwerven.

Uit de voorbeelden blijkt overigens dat niet enkel economische, maar ook politieke crisissen aanleiding kunnen geven tot het nemen van nieuwe initiatieven, zowel op het vlak van de reguleringspraktijk als op dat van de (her)formulering van de beheersconceptie. Dat het groothertogdom Luxemburg in de jaren twintig een zo vooraanstaande rol speelde bij het proberen tot stand brengen van een internationale regulering van de staalproductie, was bijvoorbeeld het gevolg van het politieke feit dat het zich na de Eerste Wereldoorlog uit de Duitse Zollverein had moeten terugtrekken en daarom dringend nieuwe afzetmarkten nodig had voor haar omvangrijke staalindustrie.

## 2.7 Excursus: Polanyi over vroegere economische reguleringvormen

In vele economische leerboeken wordt nog steeds Adam Smiths dogma in ere gehouden als zou de vrije markt de 'natuurlijke staat' zijn. Zowel om de hele reguleringsproblematiek in historisch perspectief te plaatsen, als om een inzicht te krijgen in het 'burgerlijk leerproces' bij het totstandkomen van het economisch liberalisme is het dan ook goed kort in te gaan op The Great Transformation, het baanbrekende werk van Karl Polanyi uit 1944. De hoofdlijnen daarvan staan nog steeds overeind.

Volgens Polanyi was in de gehele periode voor de negentiende eeuw economische regulering via de markt niet de regel, maar de uitzondering. In eerste instantie stond op economisch vlak het voldoen van de basisbehoeften centraal en de competitieve, zichzelf regulerende markt werd daartoe niet betrouwbaar geacht. Tot het eind van het feodalisme was de planmatige logica richtinggevend, zeker in de landbouw - kwantitatief de belangrijkste economische sector. De basisprincipes van de economie waren dan ook: wederkerigheid en herverdeling - met daarbinnen vormen van uitbuiting - en productie voor het eigen huishouden (Polanyi 1944: 43-55).

De binnenlandse handel was volgens Polanyi de schepping van de staat. Voordien was de handel enkel een aangelegenheid tussen steden onderling of tussen steden en de onmiddellijke omgeving. Dit waren overigens twee gescheiden circuits. De lange-afstandshandel kon, door de speciale aard van de goederen - luxe-goederen waarvan men de intrinsieke waarde niet kende - en de grote afstand waarover ze getransporteerd werden, moeilijk onder controle gebracht worden. De lokale handel betrof echter in grote mate de voedselvoorziening en

was dan ook, om prijsstijgingen te verhinderen, aan strenge regels onderworpen, zoals openbaarheid van transacties en uitsluiting van tussenpersonen.

De nationale overheden braken met hun mercantilistische politiek vanaf de vijftiende en zestiende eeuw dit systeem langzaamaan open en maakten de weg vrij voor het totstandkomen van een nationale markt. De noodzaak van een sterk staatsapparaat bij de internationale confrontaties speelde daarbij een rol. Om hun operaties te financieren moesten de staten op sterke kapitaalgroepen terugvallen en om deze op hun beurt te stimuleren moesten de beperkingen op de binnenlandse handel opgeheven worden. Om zoveel mogelijk goud en zilver te verwerven, probeerde men, naast het voeren van koloniale oorlogen, door stimulering van de binnenlandse industrie de export te bevorderen en door hoge tarieven de import van buitenlandse producten te beperken.

De overheden, die de handel uit de dwangbuis van de geprivilieerde steden hadden bevrijd, moesten nu echter met twee met elkaar verbonden bedreigingen die de steden onder controle hadden weten te houden, afrekenen: monopolie en competitie. Men vreesde immers dat ongebreidelde competitie het normale aanbodpatroon zou verstoren en mede daardoor tenslotte tot monopolies en tekorten zou leiden. Een volledige publieke regulering van de economie, nu op nationaal vlak, was daarop het antwoord. De competitieve markt kreeg geen kans: "De 'bevrijding' van de handel door het mercantilisme betekende dus enkel dat deze bevrijd werd van het particularisme; tegelijkertijd verbreedde zich de reikwijdte van de regulering. Het economisch systeem was ondergedompeld in algemene sociale verhoudingen; markten waren gewoon een bijkomend kenmerk van een institutionele setting, die meer dan ooit gecontroleerd en gereguleerd werd door het maatschappelijk gezag" (Polanyi 1944: 63-67, 70-71, citaat: 67).

De burgerij ervoer de vele reguleringen echter steeds meer als hinderpaal. Het economisch liberalisme was de ideologische neerslag van de reactie daarop. Deze ideologie kreeg echter slechts langzaam gestalte. De nieuwe economische leerstelsels verdedigden in eerste instantie slechts enkele concrete liberalisering op bepaalde (deel)terreinen. Steeds meer groeide echter het bewustzijn dat de offers die opgelegd werden bij het bereiken van liberalisering op een terrein vergeefs waren, zolang op andere terreinen beperkende regels bleven bestaan. "Geboren als een gewone voorkeur voor niet-bureaucratische methodes, ontwikkelde het (economisch liberalisme, dj) zich tot een waarachtig geloof in de seculaire verlossing van de mens doorheen een zichzelf regulerende markt. Zo'n fanatisme was het resultaat van de plotselinge verzwaring van de taak, waarvoor het zich gesteld zag: de omvang van het lijden dat opgelegd werd aan onschuldige personen, zowel als de reikwijdte van de in elkaar grijpende veranderingen, die de totstandkoming van een nieuwe orde met zich brachten. (...) Pas rond de jaren 1820 stond het (economisch liberalisme, dj) voor de drie klassieke beginselen: dat de arbeid haar prijs moest vinden op de markt; dat de geldcreatie

het gevolg moest zijn van een automatisch mechanisme; dat de goederen vrij moesten zijn zich van land tot land te bewegen zonder hinder of voorkeur; kort: voor een arbeidsmarkt, de gouden standaard en de vrijhandel" (Polanyi 1944: 135-138, citaat: 135).

De doorbraak van het economisch liberalisme betekende echter geenszins het verdwijnen van de staat: "De jaren dertig en veertig (van de vorige eeuw, dj) zagen niet enkel een uitbarsting van wetgeving die beperkende reguleringen introk, maar ook een enorme toename van de administratieve functies van de staat, die nu werd uitgerust met een centrale bureaucratie die de taken, opgelegd door de aanhangers van het liberalisme, aankon." Bij deze taken denkt Polanyi vooral aan het verzamelen van statistieken en informatie en het bevorderen van wetenschap, experiment en vorming in het algemeen (Polanyi 1944: 139).

De Britse historica Phyllis Deane is het ermee eens dat het oppervlakkig is het afschaffen van publieke reguleringen op te vatten als uiting van een passievere opstelling van de staat of als overwinning van een pure 'laissez-faire'-ideologie. De overheid kon immers veel van de afgeschafte reguleringen toch niet afdwingen en juist omdat ze effectief in de economie wilde ingrijpen moest ze haar mogelijkheden en grenzen kennen - zoals Polanyi heeft zij het hierbij in eerste instantie over Engeland, bij het totstandkomen van het industrieel kapitalisme de meest liberale natie. "Het was inderdaad toen de regering een meer positieve en ernstige rol in de economie begon te spelen, dat ze haar bestuursapparaat begon te stroomlijnen, niet te realiseren voorschriften af te schaffen, een doordachte conceptie te formuleren over hoe ze wilde ingrijpen en haar bevoegdheid te versterken op de gebieden, waar ze de meeste invloed wilde uitoefenen" (Deane 1965: 211-212).

Schumpeter wijst er daarnaast op dat de Engelse industrie - en in eerste instantie enkel de katoennijverheid - pas in de loop van de achttiende eeuw erin slaagde de eigen binnenlandse markt te veroveren (Schumpeter 1939: 270). Verder benadrukt hij dat de burgerij in het liberale tijdvak - bij hem is dat 1790-1870 -, ondanks het feit dat ze feitelijk op het toppunt van haar macht was, meestal niet zelf politiek regeerde. De liberalisering was dan ook in veel gevallen het werk van conservatieve (Groot-Brittannië) of zelfs autocratisch-reactionaire regeringen (Pruisen, Oostenrijk-Hongarije en Rusland). Dat laatste moest wel, want de vrijhandel werd op het continent nooit, zoals in Engeland, door een meerderheid in de publieke opinie ondersteund (14).

Men mag verder niet vergeten dat in de verschillende landen de industrieën, gezien de voorsprong van het Verenigd Koninkrijk,

---

14. Schumpeter legt er dan ook terecht de nadruk op dat het politiek en het economisch liberalisme geenszins elkaar overlappende stromingen waren (1954: 394-395).

behoefte hadden aan publieke beschermingsmaatregelen. En in alle landen speelde de overheid natuurlijk een belangrijke rol bij het tot stand brengen van de maatschappelijke randvoorwaarden, met name door het afschaffen van beperkende regelingen, het instellen van een gecodificeerd en dus betrouwbaar, niet-arbitrair rechtssysteem en het garanderen van een stimulerend produktieklimaat, mede door een nationale markt tot stand te brengen. Polanyi wijst in dit verband op de paradox dat de laissez-faire-economie het product van een doelbewuste actie van de staat was, terwijl de daaropvolgende eerste beperkingen van de laissez-faire op een spontane wijze tot stand kwamen: "Laissez-faire was gepland; planning niet" (Polanyi 1944: 141).

Het Engels economisch liberalisme was tenslotte het meest vèrgaande. In het midden van de negentiende eeuw was dan ook een duidelijke inkrimping van de staat vast te stellen. Het aantal overheidsfuncties werd tot een minimum teruggebracht - voor de stimulering van kunst en wetenschappen bleef slechts weinig over - en gerationaliseerd. De bedoeling was mede de belastingen laag te houden en daardoor de economische activiteit zo weinig mogelijk te hinderen (Schumpeter 1954: 393-406; Anderson 1987: 36-38). Dan nog was deze 'nachtwakersstaat' sterk genoeg om met de opkomende arbeidersbeweging af te rekenen en een enorm koloniaal rijk tot stand te brengen (Neumann 1955: 2-3).

Het economisch liberalisme was echter geen lang leven beschoren. Zodra het op de drie belangrijkste door Polanyi genoemde terreinen getriomfeerd had - Polanyi dateert dat in 1834 op het ogenblik dat in Groot-Brittannië een totaal vrije arbeidsmarkt tot stand kwam - bleken de gevolgen daarvan zo desastreus dat de maatschappelijke reactie daartegen inzette (Polanyi 1944: 82-83). Bij de bespreking van Van der Pijls periodisering is daar reeds op ingegaan. Voor wat de ontwikkeling van de economische reguleringsvormen betreft, komen wij daar nog op terug.

## 2.8 Politieke factoren in het economisch leerproces

Uit het voorgaande blijkt dat een totaal liberaal systeem nooit heeft bestaan. Adam Smiths vrije markt is niet de 'natuurlijke staat' van de economie, maar een utopie naast vele andere. Wel is op basis van Polanyi's beschrijving goed te begrijpen dat toen de burgerij zich na een eeuwenlang gevecht van de ergste vormen van arbitrair overheidsingrijpen had bevrijd, zij zoveel mogelijk de herinvoering van vormen van publieke regulering wilde vermijden. Toen de risico's verbonden met de anonieme reguleringsvorm op zeker ogenblik te hoog bleken, zocht zij eerst naar vormen van 'industriële zelfbeheer' - private regulering dus -, aanvankelijk op nationaal en later op internationaal vlak.



In hoofdstuk 1 is reeds betoogd dat de private reguleringsvorm een van de meest gecentraliseerde is - in hoofdstuk 7 wordt dit nog verder onderbouwd. Aan deze regulering kleefden daardoor grote nadelen: in plaats van een volkomen blinde regulering, kreeg men nu een zeer rigide; bovendien bestond het gevaar dat de overheid bij eventuele problemen het bestuur ervan zou overnemen - de praktijk van de Duitse kartels zou socialistische en corporatistische theoretici inderdaad in niet geringe mate inspireren.

Intussen kon de overheid niet geheel gemist worden, ook niet op economisch vlak. Vooral waar het de internationale bescherming betrof en waar grote investeringen als gevolg van crises verloren dreigden te gaan werden vormen van publieke regulering geïntroduceerd, in eerste instantie vooral op sociaal vlak. Langzaamaan begon men er zich rekenschap van te geven dat publieke regulering in principe flexibeler kan zijn, omdat ze in een ruimer gamma van interventies voorziet. Private regulering werd dan ook steeds meer teruggedrongen ten voordele van vormen van publieke marktregulering - de voor het bedrijfsleven minst bedreigende vorm van overheidsregulering. Men kan daarom de hypothese vooropstellen dat de 'mix' van reguleringsvormen zich steeds meer naar de synthesevorm in het midden van het in 1.8 gepresenteerde schema beweegt (15). Dit lijkt een proces dat zich via verschillende trajecten in verschillende landen tenslotte overal doorzet (16).

Globaal gezien is dit de evolutie van de economische reguleringsvormen, zoals die uit dit onderzoek naar voren komt. Men kan die plaatsen in een seculaire evolutie binnen het kapitalisme, waarbij de economische en sociaal-integratieve functies van de staat de repressieve functie ervan steeds meer terugdringen.

Het gevaar bestaat echter dat dit 'leerproces' als te rationeel wordt opgevat, als een proces waarbij de burgerij telkens op basis van een nuchtere evaluatie van de heersende reguleringsvorm naar een betere evolueert. Dit was ook de 'primitieve hypothese' bij het

---

15. Het schema zou zelfs de basis kunnen vormen voor de herformulering van de hypothese over de convergentie van de kapitalistische en 'socialistische' economieën, in de mate dat in de laatste meer marktelementen en vormen van prive-bezit worden ingevoerd.

16. Helemaal onomkeerbaar is het proces echter niet. Zoals in 1.9 gesteld leidt elke belangrijke crisis tot herstructurering van de regulering zelf, waardoor middelpuntvliedende krachten (binnen het schema) niet uit te sluiten zijn. Tussen 1975 en 1985 is in het Westen bijvoorbeeld een duidelijke beweging te zien geweest van type 5 in de richting van type 4. De hypothese houdt dan in dat daarna weer een beweging naar het centrum te verwachten is.

begin van dit onderzoek (17). In de loop van het onderzoek werd echter steeds duidelijker dat een dergelijk rationeel leerproces meer uitzondering dan regel is. Hierboven (zie 2.6) werd reeds benadrukt dat veranderingen in de praktijk meestal die in de theorie en ideologie voorafgaan. In veel gevallen kwamen nieuwe economische reguleringsvormen dan ook eerder voort uit pragmatische berekeningen op korte termijn. Soms hadden die zelfs niet direct met de economie te maken.

In het concluderend hoofdstuk 16 komen we daar op basis van het in de hoofdstukken 4 tot en met 15 gepresenteerde materiaal systematischer op terug, maar alvast een voorbeeld: in 1818 voerde Pruisen het op dat ogenblik meest liberale tolsysteem in. De industrie schreeuwde om meer bescherming. De Pruisische bureaucratie liet zich evenwel niet van haar stuk brengen, niet omdat ze zo'n fanatieke voorstander van het economisch liberalisme was, maar omdat dit de eenvoudigste manier was om de twee grote Pruisische territoria die niet aan elkaar grensden tot een geheel samen te smeden en de verleiding tot smokkel zoveel mogelijk te beperken (zie 4.8).

In andere gevallen stellen we vast dat objectief noodzakelijke reguleringen pas heel laat worden ingevoerd en eventueel langer blijven bestaan dan objectief nuttig is. De weg van evaluatie naar (veranderde) interventie is dan ook soms lang. Uit het onderzoek komt naar voren dat politieke factoren daarbij meestal een belangrijke rol spelen. Het 'leerproces' wordt dan ook grotendeels bepaald door nieuwe nationale en internationale constellaties die telkens de inertie of in het beste geval het via 'trial and error' aanpassen van de bestaande regulering doorbreken. De politicologie en de studie van de internationale betrekkingen zijn daarom onmisbare benaderingen in de studie van de economische reguleringsvormen. De opmerkingen van Lindblom hierover (zie 1.1) - die zoals gezegd uitgebreid moeten worden naar het internationale niveau (zie 1.10) - werden in de loop van dit onderzoek ruimschoots bevestigd.

Even belangrijk als het vooropstellen van een algemene hypothese is het verdiepen van het inzicht in de leerprocessen zelf en de concrete wijze waarop ze gestalte kregen. In de onderscheiden landen werden verschillende trajecten gevolgd. Dit leidt tot vragen als: Wat waren daarbij remmende en stimulerende factoren? Wat was de houding van de verschillende actoren? Welke 'mix' van reguleringsvormen kwam achtereenvolgens tot stand en waarom? Tot welk soort initiatieven en instituties gaf dit aanleiding en hoe werden die geëvalueerd? De beschrijving en analyse van de belangrijkste bevindingen op dit vlak voor een sector - de ijzer- en staalindustrie - in vijf landen staat in dit werk centraal.

---

17. Ik gebruik de term 'primitieve hypothese' omdat de opzet van het onderzoek meer inductief dan deductief van aard was. Voor een explicitering van de marxistische inductieve onderzoeksmethodiek zie Mandel (1972: 11-15) en Van Dijk (1984: 187-214).

## Hoofdstuk 3

### Afbakening van het onderzoek

#### 3.1 Regulering in een sector

Om meer te weten te komen over zowel de ontwikkeling van verschillende reguleringsvormen binnen het kapitalisme als hun onderlinge interactie, is het nodig een onderzoekbaar terrein af te bakenen. Dit gebied mag echter niet te kleinschalig zijn. Regulering speelt zich nu eenmaal af binnen een nationaal en internationaal kader, en dat in toenemende mate. Daarom wordt hier geopteerd voor een onderzoek op meso-niveau. Men kan daarvoor een functioneel gebied afzonderen - zoals conjunctuurbeleid, muntpolitiek, milieubeleid, op internationaal vlak de aanpak van de schuldenproblematiek -, een sector of een combinatie van beide. In dit onderzoek gebeurt het laatste.

Het onderzoek naar reguleringsvormen in een sector situeert zich tussen de regulering van de economie als geheel enerzijds - waar concepten als accumulatieregime, beheersconceptie en problemen als de onderlinge afstemming van sectoren en beleidsterreinen van belang zijn - en dat van de regulering van de onderneming en het arbeidsproces anderzijds (1). Het is hier niet de bedoeling alle reguleringsvormen met betrekking tot de gekozen sector te onderzoeken. Gezien het belang dat verder aan het internationaal niveau wordt gehecht, is geprobeerd een relevant gebied dat meerdere staten omvat, af te bakenen.

Het feit dat een onderzoek zich op een meso-niveau situeert, ontslaat de onderzoeker uiteraard niet van de verplichting zijn of haar algemener theoretisch kader te expliciteren. Enerzijds omdat het een illusie is te denken dat men wetenschappelijk onderzoek kan bedrijven zonder theoretisch kader. Anderzijds omdat elk onderzoek tot theoretische beschouwingen op een algemener niveau leidt, die door terugkeer naar het materiaal voor een stuk kunnen 'getoetst' en verder ontwikkeld worden. Elk deelonderzoek is dan ook relevant voor de ontwikkeling van een algemenere theorie.

Aangezien de leerprocessen van de burgerij betreffende de algemene

---

1. Voor een marxistische, methodologische argumentatie voor onderzoek op sectorniveau, zie Palloix 1973: 7-15.

beheersconceptie over de sectoren heen gestalte krijgen, kan een onderzoek betreffende een sector hierover slechts gedeeltelijke aanwijzingen geven, maar voor de studie van die leerprocessen zijn deelonderzoeken over sectoren en/of functionele beleidsterreinen evenzeer een noodzaak. Omgekeerd is de precieze reguleringsvorm die in een sector totstandkomt zowel van de meer algemene discussies over de gewenste beheersconcepties als van het specifiek ontwikkelingsstadium van de sector binnen de ontwikkeling van de betrokken nationale formatie en haar positie in de internationale structuur afhankelijk.

De vorm van de regulering zal verder in sterke mate bepaald worden door (1) de economische vooruitzichten van de sector, (2) het belang van de sector in het land en het belang dat binnen het land aan de aanwezigheid in deze sector wordt gehecht en (3) de internationale krachtsverhoudingen, in eerste instantie binnen de sector. In een uiteenzetting over industriebeleid in Frankrijk maakte de Franse socioloog Michel Bauer verder een onderscheid tussen situaties waarin een overheid geconfronteerd wordt met (a) een bedrijf (sector) dat een strategie heeft en over de middelen beschikt om die ten uitvoer te brengen, (b) een bedrijf (sector) dat niet over een strategie of niet over genoeg middelen beschikt om een strategie ten uitvoer te brengen of (c) een sector, waarin ieder binnenlands kapitalistisch initiatief ontbreekt. Het is duidelijk dat de problemen, waarvoor de overheid geplaatst wordt in de drie situaties heel verschillend zijn (Bauer 1985: 1-2).

Er werd reeds opgemerkt dat er meestal een vrij grote marge bestaat voor afwijkende vormen van regulering in verschillende sectoren. De situatie kan echter ontstaan, bijvoorbeeld door een crisis, waarin vormen van regulering belangrijke consequenties hebben voor andere sectoren (of landen; zie verder). Omdat er dan verschillende belangen in het geding zijn, zal op dat moment de discussie, zowel over de concrete reguleringspraktijk als over de meer ideologische beheersconceptie, waarschijnlijk in alle hevigheid losbarsten. De kans is groot dat de vrijheidsmarges in de betreffende sector hierdoor ingeperkt worden. In het onderzoek naar een sector moeten daarom regelmatig ook de reacties uit andere sectoren of op meer algemeen politiek vlak meegenomen worden.

Dit geheel wordt nog complexer door de verschillende ritmes van ontwikkeling van verschillende sectoren en staten. Een crisis leidt immers tot de neergang van bepaalde sectoren (en bedrijven) en de opgang van andere. Ook verschillende regio's en landen worden in verschillende mate getroffen. Via reguleringen proberen ze dan de last voor een deel op anderen af te wentelen. Dat laatste, evenals het algemene proces van internationalisering, leidt ertoe dat vormen van regulering steeds meer ook onderwerp van internationale discussie en strijd geworden zijn.

### 3.2 Het belang van de staalindustrie voor de studie van economische reguleringsvormen

De sector waarop het onderzoek hier wordt toegespitst is de ijzer- en staalindustrie. Daarvoor zijn verschillende redenen. Eerst en vooral heeft de (ijzer- en) staalindustrie een zeer belangrijke rol gespeeld in de totstandkoming van het industrieel kapitalisme. Gedurende een hele tijd was staal het symbool bij uitstek van de industriële revolutie en de ontwikkeling in het algemeen. In veel gevallen werd met de statistiek van het staalverbruik per hoofd van de bevolking het welvaartsniveau van een bepaald land aangegeven. Sinds de Tweede Wereldoorlog is daarin stilaan verandering gekomen. Een hoog staalverbruik per hoofd is tegenwoordig eerder een uitdrukking van relatieve achterstand - niet toevallig scoren nu de Oosteuropese landen op dit vlak de hoogste toppen.

Toch heeft het staal nog niet al haar glans verloren. Vele landen hechten nog steeds aan het ontwikkelen en/of op peil houden van een belangrijke produktie-infrastructuur op dit vlak. In haar rapport Steel at the Crossroads beargumenteerde het Amerikaanse IJzer- en Staalinstituut nog in 1980 het belang van een nationale staalindustrie op volgende wijze - het is nuttig hierop in te gaan om de strategische waarde te begrijpen die nog door veel landen aan een eigen staalproduktie wordt toegekend -:

- Het belang van de gebruikswaarde van het staal voor de industrie: "Afgewerkte staalprodukten zijn kritieke grondstoffen voor de meeste belangrijke sectoren van de economie: industrie, bouw, mijnen, energie, transport en landbouw. Alleen staal heeft de fysieke eigenschappen van sterkte, vormbaarheid, hardheid, onbuigzaamheid, lasbaarheid en weerstand tegenover warmte en koude - en dit alles aan een prijs die laag genoeg is om toe te laten dat staal gebruikt wordt in zovele toepassingen."
- Tussen alle toepassingen worden die in de energiesector speciaal vermeld: "Staal is van vitaal belang voor de verkenning, produktie en distributie van bijna alle soorten van energie. Dit is waar, zowel voor alle bestaande energiebronnen, als voor deze waarvan verwacht wordt dat ze in de toekomst van belang zullen zijn in het voorzien van de energiebehoeften."
- Ook het militair aspect van de gebruikswaarde wordt benadrukt: "Staal is van kritiek belang voor de nationale veiligheid. Militaire verdediging is afhankelijk van staal, aangezien bijna ieder onderdeel van de militaire uitrusting stalen onderdelen bevat, waarvoor geen aanvaardbare substituten bekend zijn (...). Nationale veiligheid hangt ook af van economische sterkte. Zonder een adequate en voortdurende aanvoer van staalprodukten zou een sterke economie niet kunnen bestaan." Men verwijst daarbij naar een rapport van de presidentiële commissie voor het grondstoffenbeleid dat in 1952 het belang voor een eventuele

oorlogseconomie van staal, electriciteit, petroleum en aluminium benadrukte.

- Nauw verbonden met deze argumentatie is die welke het strategisch gevaar benadrukt van het eventueel afhankelijk worden van derden. De analogie met de afhankelijkheid van petroleum wordt daarbij als schrikwekkend voorbeeld gebruikt.
- Uiteraard wordt ook het werkgelegenheidsaspect ten volle uitgespeeld (AISI 1980, p. 5-6).
- Een ander argument, dat in de discussie regelmatig naar voren komt, is het handelsbalansargument: afhankelijkheid van het buitenland voor zo'n essentiële grondstof zou een rampzalig effect hebben op de handels- en de betalingsbalans.

Dit alles neemt echter niet weg dat de positie van de staalnijverheid in de loop van de ontwikkeling sinds de industriële revolutie steeds marginaler is geworden. Voor een groot deel van de negentiende eeuw was deze sector een van de leidende sectoren bij uitstek. In veel gevallen konden de woordvoerders ervan dan ook namens de gehele industrie standpunten formuleren. Na de Eerste Wereldoorlog begonnen de andere sectoren - waaronder die van de metaalbewerking - zich steeds meer afzonderlijk te organiseren. Verschillende onderzoekers spreken in dit verband dan ook van de groeiende onderschikking van de staalindustrie tegenover de metaalverwerkende sectoren (zie 16.2). De laatste jaren wordt de staalindustrie nog lager ingeschaald en meestal tot de veel overheidssubsidies verslindende 'lame ducks' gerekend - in de meeste landen is de sector nu geheel of grotendeels genationaliseerd. De geschiedenis van de staalindustrie is dan ook interessant omdat zij een uitgebreid gamma van reguleringsvormen laat zien, mede doordat de sector in de loop der tijd met de andere sectoren in heel verschillende verhoudingen heeft gestaan. Daar staat tegenover dat door een opvallende quasi-constante - de al zeer vroeg hoge kapitaalintensiviteit van de sector - er toch sprake is van grote vergelijkbaarheid doorheen de tijd.

Door de snelle evolutie tot grootindustrie was - op zijn minst potentieel - de invloed van vertegenwoordigers van de sector op de publieke besluitvorming al snel vrij groot, terwijl terzelfdertijd ook de voorwaarden gerealiseerd werden om tot kartelafspraken te kunnen komen. In veel gevallen werden in de staalindustrie dan ook op het vlak van de regulering - en zeker op internationaal niveau - 'pilootervaringen' opgedaan. Men kan hierbij denken aan de machtige internationale rail-syndicaten voor de Eerste Wereldoorlog, de grote internationale staalkartels tussen de twee wereldoorlogen en de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal in 1950-1952.

Daarnaast verliep de ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie meer nog dan die in andere sectoren van de economie zeer ongelijkmatig. Zoals bekend vertonen sectoren die niet rechtstreeks

voor de consumentenmarkt produceren, relatief grotere conjunctuurschommelingen en de grootschaligheid van deze sector versterkt dit nog. Terwille van de rendabiliteit van de grote in de sector geïnvesteerde kapitalen is het echter wenselijk om de produktie zo rechtlijnig mogelijk te houden. Ook subjectief bestond dus reeds snel de behoefte om actief te proberen in het marktproces in te grijpen.

De hoge kapitaalintensiteit leidde er verder toe dat de vernieuwing zich in 'sprongen' voltrok, waardoor telkens weer nieuwe bedrijven, regio's of landen een tijdelijke voorsprong konden verwerven, die andere dan weer moesten zien in te halen. Dikwijls verliep de ontwikkeling ook te snel in verhouding tot de sectoren 'stroomafwaarts' in de produktie, hetgeen tot overproduktie leidde. Dit alles gaf aanleiding tot herstructureringen en 'rationalisering'. Deze verliepen soms - vooral in de beginfase van de kapitalistische ontwikkeling - in een context van open concurrentie, waarbij de sterksten overleefden. Op andere ogenblikken - en steeds meer naarmate het aantal mededingers afnam - werden er kartelafspraken gemaakt, al dan niet met de bedoeling een bewuste rationalisatie tot stand te brengen.

Het is dan ook niet te verwonderen dat de overheid vanaf de aanvang van de industriële revolutie in de verschillende landen een belangrijke rol bij de ontwikkeling van de sector speelde. Soms nam zij beschermende, soms stimulerende maatregelen. Soms werd de uitbreiding van de capaciteit bevorderd, soms de herstructurering en rationalisering van de bestaande capaciteit. In een aantal gevallen werden regelingen in het leven geroepen waarbij producenten gedwongen werden aan kartels deel te nemen. Het referentiekader was daarbij vanaf het begin internationaal: de plaats op de wereldmarkt.

Tenslotte kreeg ook de internationalisering van de ijzer- en staalindustrie al vrij snel haar beslag, en vooral dan in het industriegebied van Lotharingen over Luxemburg, het Saarland en Wallonië tot de Ruhr. Mede daardoor zien wij vanaf het einde van de negentiende eeuw internationale kartels van staalproducenten ontstaan. Hoe sterk de overheden hierbij soms ook informeel betrokken waren, in de periode tot 1950 was er geen sprake van een internationale publieke aanpak. Dit niveau zou pas met de oprichting van de EGKS bereikt worden.

Concluderend kunnen we stellen dat het mogelijk is dat in vergelijking met andere sectoren de ijzer- en staalindustrie door haar structuur tot relatief meer actieve ingrepen noopte. Dit maakt de studie van de regulering in deze sector echter juist bijzonder interessant. Ze biedt interessante aanduidingen over hoe ver de ondernemers en de overheden binnen kapitalistische produktieverhoudingen eventueel bereid te zijn te gaan bij het opzijzetten van de marktlogica en daardoor een realistisch uitzicht op de feitelijke beheersconceptie op een bepaald moment.

### 3.3 Rieben, Böhme, Feldman, Maier, Anderson

Meer dan in ander onderzoek het geval is, willen we hier de continuïteit tussen de genoemde ervaringen in de staalindustrie naar voren brengen. Voor zover ik weet is er op dit vlak slechts een voorganger, de dissertatie van de Zwitser Henri Rieben, Des ententes de maitres de forges au Plan Schuman (1954). Ook Rieben benadrukt op welke wijze de staalindustrie een bevoorrecht terrein vormt voor de studie van de economie, de politiek en de relatie daartussen. Hij noemt de sector dan ook een 'branche-témoin' (getuige-sector) (1954: 3). Verder ziet hij nationaal en internationaal twee parallelle ontwikkeling op het vlak van de economische regulering: van 'laisser-faire' naar nationale staalkartels en van vrijhandel naar een internationaal staalkartel. Beide vinden tenslotte hun 'natuurlijke verlenging en noodzakelijke verbreding' in de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal (1954: 7, 345).

Bij Rieben is echter geen sprake van het werkelijk traceren van leerprocessen. De regulering tijdens de oorlogen wordt helemaal overgeslagen en over de problemen na de Tweede Wereldoorlog komen we alleen via de argumentatie ten voordele van het Schuman-plan iets te weten. Zelfs over de Franse pogingen om na de Eerste Wereldoorlog reeds een internationale samenwerking tussen de Franse en Duitse ijzer- en staalindustrie tot stand te brengen (zie 10.7), wordt in alle talen gezwezen. De hoofdbrok van de studie vormt dan ook de beschrijving van de functioneringswijze van de Entente Internationale de l'Acier (vanaf 1926; zie hier 12.4-8), de evaluatie daarvan en vervolgens de bespreking van het verdrag en de achtergronden van de EGKS. Daarnaast worden wel heel wat feiten aangedragen, zowel over de voorgeschiedenis van de EIA en de overgang van EIA naar EGKS, maar alles op vrij arbitraire wijze.

Aan de bedrijven wordt weinig aandacht besteed, ook al geeft Rieben gegevens over enkele grote staalbedrijven en vooral dan voor de periode tussen de wereldoorlogen. De behandeling van de nationale ijzer- en staalkartels is niet veel systematischer. Het Belgisch staalkartel wordt helemaal niet vermeld. Voor Duitsland krijgt het Stahlwerksverband alle aandacht, het ruwijzerkartel wordt slechts even genoemd (met een verkeerde oprichtingsdatum). Bij Frankrijk wordt veel meer aandacht besteed aan het Comité des Forges, de ondernemersorganisatie (terwijl de even belangrijke tegenhanger daarvan in Duitsland, de VdESI onvermeld blijft), dan aan het ruwijzerkartel. De relatie tussen kartellering en protectie komt enkel voor Groot-Brittannië in de jaren 1930 ter sprake.

Dergelijke tekortkomingen zijn niet te wijten aan het ontbreken van goede bronnen of overzichtsstudies - die bestonden immers al -, maar



aan de methode van het onsystematisch bijeenprokkelen van gegevens (2). Riebens boek is dan ook vooral interessant als basismateriaal voor de studie van (vooral het tweede) internationaal staalkartel en als een document, waarin de economische en sociale opvattingen ten tijde van de oprichting van de EGKS op een overzichtelijke wijze worden uiteengezet.

Het voorliggende onderzoek is meer geïnspireerd door historische studies, zoals die van Helmut Böhme, Deutschlands Weg zur Grossmacht. Studien zum Verhältnis von Wirtschaft und Staat während der Reichsgründungszeit 1848-1881 (1966) en Gerald Feldman, Army, Industry and Labor in Germany 1914-1918 (1966) en Iron and Steel in the German Inflation 1916-1923 (1977). In tegenstelling tot de meeste andere studies, waarvan hier gebruik gemaakt is, worden in deze economische en politieke processen in hun onderling verband behandeld. In vergelijking tot Riebens werk bevatten deze werken ook actoren: verschillende groepen binnen de overheid, bedrijven, banken, politieke partijen, organisaties van de industrie, vakbonden, enzovoort. Terzelfdertijd worden de initiatieven van deze actoren op duidelijke wijze binnen hun nationaal en internationaal economisch en politiek kader geplaatst.

Deze aanpak is natuurlijk de uiting van een bepaalde theoretische opvatting, maar toch wordt deze door beide auteurs slechts in geringe mate geëxpliciteerd. Böhme maakt wel vage allusies in de richting van Kocka's model van het georganiseerd kapitalisme, terwijl Feldman geen brood ziet in die benadering (zie 2.3). Zelf hoopt Feldman met zijn onderzoeken aan een theorievorming over de verhouding tussen economie en politiek bij te dragen: "conceptualisering betreffende de politieke economie van de twintigste-eeuwse kapitalistische maatschappijen zou zeker baat vinden bij meer empirisch onderzoek over hoe zakenlui en bureaucraten feitelijk onder elkaar en met anderen interageerden, over welke verschillende types van industriële concentratie en organisatie hebben plaatsgevonden, over waarom bepaalde beslissingen werden genomen in plaats van andere en over hoeveel 'organisatie' er feitelijk is geweest onder het kapitalisme, evenals over wat zulke 'organisatie' werkelijk betekende" (1977: 10).

Het is echter opvallend dat mensen die dergelijke prachtige studies verrichten, niet meer pogingen doen zelf ook een bijdrage aan de theorievorming te leveren. De kloof tussen verheven theorie en werkelijkheidsvreemd empiricisme (Mills 1959), of beter tussen 'theoretische kapitalisten' en 'proletarische toetsers' (Glaser/Strauss 1967: 20) is ook in de geschiedwetenschap blijkbaar niet gemakkelijk te overbruggen. Böhme heeft overigens wel gelijk

---

2. Een moderne variant van deze werkwijze, met even veel fouten en onnauwkeurigheden, is het nochtans dikwijls geciteerde boek van de Fransman Stora, Crise, puissance, perspectives de la sidérurgie mondiale (1979).

als hij waarschuwt voor eenzijdige theorie-gerichtheid. Geschiedschrijving waarin niet meer gebeurt dan het leveren van ondersteuning voor bepaalde theorieën is te beperkt en loopt het gevaar niet in staat te zijn zichzelf te relativeren of te afhankelijk te zijn van bepaalde theoretische modes (1966: xxiii). Dat is evenwel maar een kant van de medaille, iets wat Böhme overigens niet ontkent.

Naast de poging in dit onderzoek om theorie te ontwikkelen, onderscheidt het zich ook op een andere wijze van dat van Böhme en Feldman. Het betreft een ruimer onderzoeksterrein, zowel in de tijd als in de ruimte. Voor wat het laatste betreft is de vergelijkende studie van de stabilisatie na de Eerste Wereldoorlog in Duitsland, Frankrijk en Italië door de Amerikaanse historicus Charles Maier, Recasting Bourgeois Europe (1975) zeer inspirerend, niet alleen omdat in deze studie de staalindustrie ook een voorname rol speelt, maar vooral door de kwalitatieve manier waarop de verschillen in de sociaal-politieke systemen in de drie landen worden geduid. Ook deze studie beslaat echter een vrij korte periode (1918-1930) en werkt op basis van primair materiaal.

In een studie als de voorliggende, waarin ook een langer tijdvak wordt behandeld, is dat laatste echter onmogelijk. Op dat punt zijn er dan ook meer gelijkenissen met bijvoorbeeld het onderzoek van Perry Anderson, zoals dat naar voren komt in zijn Passages from Antiquity to Feudalism en Lineages of the Absolutist State (beide 1974). Ook al is het onderzoeksgebied hier nu ook weer niet zo breed als bij Anderson, er stellen zich soortgelijke problemen. Eerst en vooral kan men nooit een zo gedetailleerd inzicht verwerven als bij studies, zoals die van Böhme en Feldman. Men moet dan ook - en dat is een essentieel verschil - voornamelijk steunen op secundaire bronnen en wat Anderson hierover schrijft, geldt dan ook hier: "Op zichzelf behoeft de inspanning om zeer brede historische structuren of tijdvakken te beschrijven of begrijpen geen overmatige verontschuldiging of rechtvaardiging: zonder deze krijgen specifieke en plaatselijke onderzoeken niet hun potentiële relevantie. Maar het is niettemin waar dat geen interpretaties zo kwetsbaar zijn als deze die steunen op conclusies die getrokken worden buiten de elementaire eenheden van het bewijsmateriaal; zij blijven immers voortdurend open voor ontkrachting op basis van nieuwe ontdekkingen of revisies door middel van verder primair onderzoek" (1974a: 8) (3).

---

3. Toch overdrijft Anderson ook het onderscheid tussen onderzoek op basis van primaire en secundaire bronnen: "Hij die gezag bezit, citeert niet; de bronnen zelf - het primair materiaal van het verleden - spreken via hem. Het soort en het aantal noten die de tekst in deze beide boeken (zijn eigen boeken, dj) ondersteunen duiden op het secundair niveau, waarop ze zich bevinden" (1974a: 8). Anderson citeert echter zeker niet meer dan Feldman of Böhme. Ook zij verwijzen in voetnoten naar hun bronnen en naar verdere discussies in de literatuur.

Het is nodig zich voortdurend op de hoogte te stellen van de vorderingen van het onderzoek op diverse terreinen en de discussies daarover. Men loopt voortdurend het risico ontwikkelingen te missen. Tenslotte is de beschikbare literatuur voor elk van de onderzochte landen zeer ongelijk, zodat het voor het ene land gemakkelijker is harde conclusies te trekken dan voor het andere. Ik kom daarop terug in de toelichting bij de bibliografie. Wel kan hier al worden opgemerkt dat er veel meer materiaal en van betere kwaliteit voorhanden is over Groot-Brittannië, Duitsland en de internationale ontwikkelingen dan over Frankrijk, België en Luxemburg. In het ene geval moet men selecteren, in het andere is het moeilijk aan alle normen van de historische kritiek te voldoen. Over het algemeen waren er echter voldoende bronnen om het onderzoek tot een goed einde te kunnen brengen.

### 3.4 Afbakening van het onderzoek

Ondanks de ruime opzet is dit onderzoek niet meer dan een deelonderzoek. Net als in Riebens studie worden hier vijf landen onderzocht - België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië en Luxemburg met excursussen over de Verenigde Staten - voor de periode van de industriële revolutie tot de oprichting van de EGKS.

De vijf gekozen landen zijn de belangrijkste in West-Europa, waar al snel een moderne staalindustrie tot ontwikkeling kwam. Historisch gezien zou men hieraan Zweden, Oostenrijk en Italië kunnen toevoegen (zie 4.2), maar bij de totstandkoming van een moderne ijzer- en staalindustrie misten zij de aansluiting bij de andere. Zij bleven hierdoor grotendeels buiten de internationale ervaringssamenhang van de sector. Groot-Brittannië was de pionier van de industriële revolutie en zette geruime tijd de standaard voor de innovatie in de sector. Daarnaast bleef het door zijn veelvuldige handelsbetrekkingen met het Westeuropese continent rechtstreeks met de ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie in dat gebied verbonden.

België, Frankrijk, Duitsland en Luxemburg maakten in de negentiende eeuw elk een heel verschillende evolutie door, maar ontwikkelden zich voor wat betreft de ijzer- en staalsector steeds meer tot een groot productiebekken in het gebied van Noord- en Noord-Oost-Frankrijk, Wallonië, Luxemburg, het Saarland en de bekkens rond Aken en de Ruhr. In dit gebied zette de internationalisering zich tegen het einde van de negentiende eeuw bijzonder snel door en dat maakt het voor dit onderzoek natuurlijk zeer interessant. Niet toevallig waren het herhaaldelijk producenten uit deze regio die initiatieven namen tot internationale regulering in de sector. De nadruk op deze landen en het Verenigd Koninkrijk betekent niet dat relevante ontwikkelingen in andere landen

onbesproken zullen blijven.

Meer vraagtekens worden misschien geplaatst bij de afgrenzing in de tijd (4). Over de periode sinds de oprichting van de EGKS is echter al vrij veel onderzoek gedaan (5). Het leek daarom goed ons toe te spitsen op de voorgeschiedenis die veel minder aandacht krijgt.

Een derde afbakening naast die naar regio en tijd is die naar de onderzochte vormen van economische regulering. In dit onderzoek ligt de nadruk op de regulering van de produktie. Uiteraard vond deze plaats binnen gegeven marktverhoudingen, waarvan de schaal steeds internationaler werd. Bovendien hadden vormen van regulering van de produktie ook consequenties voor de regulering van de distributie. Deze laatste worden echter slechts behandeld in de mate dat ze relevant zijn voor de regulering van de produktie. Hetzelfde geldt voor de regulering van de sociale verhoudingen binnen de sector.

Bij de actoren wordt relatief veel aandacht geschonken aan de ondernemersorganisaties. Dat het bedrijfsleven haar belangen meestal kan doorzetten op politiek vlak, impliceert immers niet dat alle sectoren op dat niveau even goed vertegenwoordigd zijn. De staat vervult in principe de rol van 'Gesamtkapitalist', hetgeen betekent dat de belangen van alle sectoren tegen elkaar moeten worden afgewogen. In een onderzoek waarin de verhouding tussen politiek en bedrijfsleven centraal staat op het niveau van een sector, moet men daarom oog hebben voor de vormen en de mate van politieke vertegenwoordiging van die sector. Daarom zijn speciaal de ondernemersorganisaties van belang, omdat daar meer over de politiek

---

4. In hoofdstuk 2 werd ingegaan op meer actuele ontwikkelingen, enerzijds om de eigen uitgangspunten te verduidelijken door confrontatie met meer actuele ontwikkelingen, anderzijds om aanduidingen te geven over de mate van (dis)continuïteit tussen de bestudeerde en de huidige periode. Omwille van dat laatste worden in hoofdstuk 15 ook enkele lijnen doorgetrokken tot de staalcrisis vanaf 1975.

5. Zie ook het onderzoek van Wouter Hobbelen dat kaderde in hetzelfde project.

wordt nagedacht dan binnen de bedrijven (6). Daarom zijn in dit onderzoek ook 'elite-theoretische' elementen in de traditie van Wright Mills aanwezig.

Uit het voorgaande is waarschijnlijk reeds duidelijk dat in deze studie niet de vraag naar de - moeilijk te meten - objectieve effectiviteit van reguleringsvormen centraal staat, maar de evaluatie ervan door de relevante actoren - het bedrijfsleven, de overheid en in mindere mate de arbeidersbeweging. De opzet is ook ruimer dan enkel de geschiedschrijving van de staalindustrie in een gebied. Want om te beginnen stelt de 'beperkte' historiografie de meer algemene politieke, economische en sociale geschiedenis in een nieuw daglicht, doordat aspecten naar voren gehaald worden die in de algemene beschrijvingen niet tot hun recht komen. Maar vooral wil deze studie een bijdrage leveren tot de theoretische discussies over economische reguleringsvormen, die door algemene beschouwingen over de 'relatieve autonomie' van de staat en over de verhouding tussen staat en economie die tussen plan en markt te vaak in een cirkel blijven draaien.

Kortweg luidt de vraagstelling dan: hoe ontwikkelde de ijzer- en staalindustrie van België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië en Luxemburg zich van het begin van de industriële revolutie tot de oprichting van de EGKS en welke vormen van regulering van de produktie werden hierbij in de praktijk gebracht? In welke mate kan men bij daarbij spreken van leerprocessen van de burgerij?

Zoals in 2.9 reeds werd aangestipt verliep het onderzoek meer op inductieve dan op deductieve wijze. Na enkele voorbereidende onderzoekingen kwam een eerste formulering van het in de hoofdstukken 1 en 2 gepresenteerde theoretisch kader tot stand. Op basis van deze onderzoekingen en dat theoretisch kader werd stilaan duidelijk tot

---

6. Zie bijvoorbeeld de uitspraken van Sohn-Rethel (1973: 14-15, 129) - een waarnemer van binnenuit, die nochtans geen enkele behoefte heeft de situatie te verhullen - over de politieke opvattingen van de Duitse industriëlen ten tijde van het nazisme: "De kapitaalmagnaten en industriëlen zelf hebben in de meeste gevallen maar zeer gebrekkige en verwarde voorstellingen gehad van 'hun' politiek, en aan zulke incidentele communiqués als die van Thyssen of Krupp van Bohlen kan evenveel waarde worden gehecht als aan overeenkomstige uitspraken van beroemde regennmakers bij de wilden. De feitelijke inhoud van hun uitspraken was in elk geval niet van henzelf afkomstig maar van deze of gene 'syndicus' (= bewindvoerder van een ondernemersorganisatie, dj) (...). Niet dat de 'syndici' noodzakelijkerwijs van huis uit intelligenter waren, maar in hun beroep werden zij enorm geschoold in het doorgronden van belangentegenstellingen en het hanteren ervan door overbrugging of omzeiling, verheimelijking of 'gladstrijkerij'" en "waar bij een belanghebbende iets buiten de horizon van zijn belangen ligt, daar houden ook zijn gedachten op".

welk deel van de regulering van de ijzer- en staalindustrie het onderzoek verder best beperkt kon worden. Gedurende het verder verloop van het onderzoek werd het dan gaandeweg mogelijk de oorspronkelijke 'primitieve' hypothese betreffende de leerprocessen van de burgerij en het theoretisch kader zelf steeds meer te preciseren.

### 3.5 Afbakening van de ijzer- en staalsector

Een laatste stap in de afbakening van het onderzoeksgebied is het precies definiëren van de ijzer- en staalsector. In de actuele literatuur over de herstructurering van de staalindustrie gebeurt dit merkwaardig genoeg maar zelden. Waar dat wel het geval is, zijn verschillende definities aan te treffen. Over de definities van ijzer en staal zijn er nochtans niet veel meningsverschillen.

IJzer is de letterlijke vertaling van het chemisch element 'ferrum' dat, zij het meestal niet in zuivere vorm, uit ijzererts gewonnen wordt. Wat meestal 'ijzer' genoemd wordt staat echter merkwaardig genoeg verder af van het zuivere 'ferrum' dan het staal. Vooral de vermenging van 'ijzer' met koolstof beïnvloedt de eigenschappen ervan. Het koolstofgehalte wordt dan ook gebruikt om het onderscheid aan te geven tussen staal en ijzer. Wanneer 'ijzer' minder dan 2% koolstof - in de E.G.-statistieken is dit 1,9 % - bevat, noemt men het staal.

Meestal wordt ijzererts in hoogovens met behulp van cokes tot ruwijzer gereduceerd. Daar koolstof sterk oplosbaar is in vloeibaar ijzer, bevat het gereduceerde ruwijzer vrij veel koolstof ( $\pm 4\%$ ), waardoor het heel gauw breekt en voor smeedwerk onbruikbaar is. Dit ijzer heeft echter wel een naar verhouding laag smeltpunt van  $\pm 1150^{\circ}\text{C}$  en is dan ook geschikt als gietijzer. Door het samen met schroot te smelten kan de samenstelling naar wens worden bepaald, waarna het bijvoorbeeld kan gebruikt worden voor buizen, motorblokken, putdeksels, enz. Slechts een klein gedeelte van het ruwijzer - maximaal 3 % - wordt tegenwoordig nog als gietijzer gebruikt.

Het overgrote deel van het ruwijzer wordt in staalfabrieken tot staal verwerkt. Door het lage koolstofgehalte is dit metaal zeer taai en dus smeed-, wals- en lasbaar (Beknopte Staalkennis 1979: 3, 8).

In het algemeen kunnen wij de volgende vier stadia onderscheiden waarin het staal tot stand komt en haar eerste bewerking ondergaat:

- de voorbereiding van de grondstoffen;
- de produktie van ruwijzer (meestal in hoogovens);

- de verwerking van ruwijzer tot ruwstaal in staalfabrieken;
- het walsen van ruwstaal tot halffabrikaten (plakken, blooms, knuppels) en tot eindprodukten in walsen. Bij de eindprodukten maakt men meestal een onderscheid tussen lange (lichte en zware profielen, rails, staaf- en betonstaal, stafmateriaal voor buizen en pijpen, walsdraad) en platte produkten (platen van verschillende diktes, bandstaal, buizenstrip, (vertind) blik, universaalstaal).

Het geheel van deze vier stadia is echter niet identiek met de ijzer- en staalnijverheid. In het eerste stadium wordt de ontginning van de ertsen uiteraard tot de mijnbouw gerekend. Ook de verwerking van steenkool tot cokes wordt meestal niet tot de ijzer- en staalsector gerekend, ook al vindt die dikwijls plaats op het zelfde fabrieksterrein als de ijzer- en staalbedrijven zelf. En voor wat het laatste stadium betreft komt het erop aan te definiëren vanaf welk stadium van verwerking men over 'metaalbewerking' begint te spreken.

In het algemeen is de ijzer- en staalsector immers een subsector van de metaalsector. Binnen deze laatste worden meestal drie grote subsectoren onderscheiden:

- ijzer- en staal;
- non-ferro metalen (koper, zink, lood, edele metalen...);
- metaalbewerking.

De eerste twee sectoren worden ook wel onder het begrip 'basismetaal' ondergebracht. Het probleem is echter de afbakening tussen de eerste en de derde subsector. In de romaanse taalgroep komt dit duidelijk tot uiting in het begrip 'métallurgie'. Soms wordt het als synoniem voor 'basismetaalnijverheid' gebruikt; soms wordt daarbij echter ook de hele metaalverwerking, of op zijn minst de 'zware' metaalbewerking (bijvoorbeeld de constructie van grote turbines) opgeteld (7).

Het International Iron and Steel Institute (IISI) maakt melding van

---

7. Een ander voorbeeld van een woord dat voortdurend vertaalproblemen oplevert is het Franse woord 'forge'. Dit kan immers zowel smederij, frishaard, ijzersmelterij als hoogovenbedrijf betekenen. Volgens Noiriel (1983: 27) zijn de oude en in veel gevallen niet correct gebruikte termen 'forge' en 'métallurgie' juist lang in voege gebleven, omdat de woordenschat en het gebruik ervan langzamer evolueerden dan de technologie en de realiteit van de geïntegreerde onderneming.

twee definities van de staalindustrie:

- een smalle: hieronder valt de produktie van ruwstaal, halffabrikaten, warmgewalste eindprodukten, continu gegoten produkten, koudgewalste platen en beklede platen.
- een brede: naast produktie van de bovengenoemde produkten valt hieronder die van stalen buizen, koudgetrokken en geprofileerde gieterijprodukten, evenals gesmede, gestampde, geperste en koud-geperste produkten (IISI 1978: 0). Deze produkten liggen meestal een produktiestadium verder dan wat hierboven 'eindprodukten' zijn genoemd. Buizen worden bijvoorbeeld meestal gelast op basis van buizenstrip of bandstaal of gewalst op basis van knuppels. Die tweede soort - naadloze - buizen wordt tegenwoordig wel ook continu gegoten vanuit het ruwstaalstadium.

In het volgende wordt grotendeels de 'brede' definitie van het IISI gevolgd. Na de historische inleiding over de voorindustriële produktie zullen ijzergieterijen en zeker -smederijen echter zo goed als niet meer aan bod komen. De laatste kunnen niet gerekend worden tot de industrie, de eerste vormen er een zeer marginaal onderdeel van en zijn dan ook niet in het onderzoek opgenomen.



## DEEL 2: KORTSTONDIGE EN ONGELIJKMATIGE LIBERALISERING TIJDENS DE INDUSTRIËLE REVOLUTIE

---

### Hoofdstuk 4

#### Langzame liberalisering ten tijde van de modernisering van de ijzerindustrie (tot 1870)

##### 4.1 Inleiding

De herstructurering van de ijzer- en staalindustrie tijdens de industriële revolutie is zonder twijfel de meest fundamentele die deze sector ooit heeft meegemaakt. Door technische veranderingen werden heel nieuwe locaties rendabel en het was slechts in uitzonderlijke gevallen dat voor-industriële productieplaatsen zich als ijzer- en staalcentra wisten te handhaven (Zuid-Wales, Bergslagen in Zweden, Luik, Brescia). De meeste oude ondernemingen - en ook vele nieuwe - gingen in het proces ten onder. Een nieuwe ondernemersklasse kwam naar voren, die evenwel veel van de tradities en het prestige van de vroegere ijzerfabrikanten overnam. Daartoe droeg het gewicht bij, dat de ijzerindustrie traditioneel al bezat en dat in de loop van de industriële revolutie alleen maar toenam.

Het is vrij moeilijk in de onderlinge verwevenheid van technische, politieke, economische, infrastructurele en ideologische factoren oorzaken en gevolgen aan te wijzen. Technologische vernieuwingen speelden een sleutelrol, maar daarnaast evenzeer de politiek van overheden, de ontwikkeling en uitbreiding van de transportmiddelen en daarmee samengaand de schaalvergroting van de markten. Dit laatste had weer te maken met de politieke eenmaking van versnipperde territoria, de stroomlijning van de administratie en dus van de publieke economische regulering. De verschillende Franse revoluties en de napoleontische oorlogen hadden bijvoorbeeld niet te overziene effecten op politiek, juridisch en economisch gebied.

Oorlogen, kolonisering en spoorwegbouw hadden evenzeer een directe invloed op een sector, zoals die van het ijzer en het staal en leidden tot versnelling van de technologische vernieuwingen. Omgekeerd voorzag de ontwikkeling van de ijzer- en staalsector de industrie en het transport van een van de nieuwe basisgrondstoffen, waarop hun verdere expansie gefundeerd werd. Als vertegenwoordigers van een nieuwe 'leidende' sector verwierven organisaties van ijzer- en staalondernemers al snel een grote invloed op het

overheidsbeleid. In veel gevallen vormden zij een te duchten protectionistische lobby. Door hun belang als fundament voor de verdere industrialisering vormden de ijzer- en staalbekkens met de steenkolenbekkens ook herhaaldelijk de inzet van militaire confrontaties.

Door de specifieke situatie in elk van de landen en streken verliep dit proces telkens op een andere wijze. Dit verklaart deels de verschillen in vorm en belang van elk van de economische reguleringsvormen. Het is niet eenvoudig dit geheel van interdependencies in een telkens verschillend historisch verloop op een overzichtelijke wijze te presenteren en terzelfdertijd aan de complexiteit van het proces recht te doen.

In de volgende vijf hoofdstukken, die de periode tot 1914 bestrijken, is daarbij de volgende werkwijze gevolgd. In de hoofdstukken 4 en 5 ligt de nadruk op het algemeen proces van herstructurering van de ijzer- en staalindustrie. Daarbij staat de relatie tussen anonieme en publieke regulering centraal en komen ook de organisaties van de sector als politieke pressiegroep aan bod. Voortbouwend op de discussie over de periodisering van reguleringsvormen in hoofdstuk 2 is een scheidslijn getrokken in 1870. In de bestudeerde sector valt dit jaartal ook ongeveer samen met het ogenblik waarop de staalproductie op grote schaal mogelijk werd en staal steeds meer het ijzer als basisgrondstof ging vervangen. In hoofdstuk 6 ligt de nadruk op industriële herstructureringen vanuit twee perspectieven: de toenemende concentratie van het kapitaal en veranderingen van locatie van de ijzer- en staalindustrie. Na een theoretisch intermezzo in hoofdstuk 7 over kartel-literatuur volgt in hoofdstuk 8 een bespreking van de toenemende tendens tot private regulering in de ijzer- en staalsector.

De opbouw van de hoofdstukken 4 en 5 is ongeveer identiek. Eerst wordt ingegaan op de belangrijkste technologische vernieuwingen die in de besproken periode plaatsvonden. Daarna volgt een beschrijving van de belangrijkste ontwikkelingen in de verschillende bestudeerde landen.

Vooraleer daarmee te beginnen is het nuttig te wijzen op het verband tussen periodisering in de nu volgende hoofdstukken en de lange termijn economische golfbewegingen of Kondratieffs. De aanvang van de eerste Kondratieff wordt meestal gesitueerd rond het uitbreken

van de Franse Revolutie (1); de neergaande beweging ervan begint in 1826, volgens Mandel de eerste moderne overproductiecrisis van industriële goederen, en eindigt rond 1848. In dat laatste jaar, het revolutiejaar waarin de eerste 'pure' arbeidersopstanden bloedig worden neergeslagen en nieuwe goudlagen worden aangeboord in Californië en Australië, begint een nieuwe opgaande periode, die haar einde vindt in de algemene crisis van 1873 (2). De daaropvolgende neergaande fase duurt tot 1893. De periode tussen 1894 en de Eerste Wereldoorlog tenslotte vormt de opgaande beweging van de derde, door Schumpeter 'neo-mercantilistisch' genoemde, Kondratieff. Hoofdstuk 4 beslaat dus - op de bespreking van de voorindustriële periode na - anderhalve Kondratieff, hoofdstuk 4 een hele, maar dan beginnend met een neergaande fase (Schumpeter 1939: 252, 303, 397; Van Duijn 1979: 85-91; Mandel 1980: 2-7).

#### 4.2 De voor-industriële productie van ijzer en staal

A. Voordat ijzer en staal op massabasis geproduceerd werden, was hout zowel de belangrijkste brandstof (direct en via houtskool) als de basisgrondstof bij uitstek voor het vervaardigen van werktuigen en de bouw van huizen en schepen. Naast hout werd voor het opwekken van energie ook veel gebruik gemaakt van waterkracht. IJzer en staal werden vooral voor het vervaardigen van wapens en in mindere mate van landbouwwerktuigen gebruikt - dit zou zo blijven tot het begin van de negentiende eeuw. Machiavelli wees er in zijn Discorsi sopra la prima deca di Tito Livio (boek II, stelling 10) op dat oorlogen niet met goud, maar met staal werden gevoerd en niet toevallig beslaat in Ludwig Becks magistrale Geschichte des Eisens voor de vroege middeleeuwen de beschrijving van het gebruik van ijzer voor bewapeningsdoeleinden 25 bladzijden en die voor civiele doeleinden

---

1. Mandel begint zijn periodisering pas met de crisis van 1826, ook al geeft hij toe dat tussen 1790 en de vroege jaren 1820 in Groot-Brittannië, Frankrijk en België een versnelling van de productie plaatsvond. Schumpeter laat de eerste Kondratieff dan ook in 1787 beginnen, André Gunder Frank in 1789. Wat de precieze datering betreft, wordt hier Mandel gevolgd, die van het meest recente materiaal gebruik maakt (Schumpeter 1939: 252; Mandel 1980: 2, 6-7, 124). Voor een indeling met subfases - die voor wat de hoofdlijn betreft nauwelijks afwijkt van Mandel - zie Van Duijn (1979: 91). Verschillende economische historici, zoals bijvoorbeeld Saul (1969: 54-55), ontkennen overigens het bestaan van lange-termijn-golven in de negentiende eeuw.

2. De Frans-Duitse oorlog van 1870 die tot een territoriale herindeling van de betrokken landen leidde, is de reden waarom 1870 en niet 1873 als scheidslijn tussen hoofdstuk 4 en 5 is gekozen.

slechts twee (Beck 1891: 703-729; Hobsbawm 1968: 47).

In tegenstelling tot andere metalen werd ijzer in het westen tot de twaalfde/dertiende eeuw niet gesmolten, omdat het smeltpunt daarvoor te hoog was (3). Men slaagde er enkel in het ijzer gloeiend te maken tot poreuze klompen, waarvan de poriën grotendeels gevuld waren met half gesmolten, steenachtig afvalmateriaal, de 'slakken'. Door op de klompen te hameren, sprongen deze meer brosse, niet-smeedbare delen er af en werd het ijzer homogener en zuiverder. Zowel ijzer als staal werden direct uit het erts gewonnen en het verschil tussen beide was meestal afhankelijk van het gebruikte erts, ook al werden op enkele plaatsen technieken ontwikkeld om ijzer tot staal te zuiveren (Beck 1891: 779-832; 1895: 246, 267; Johannsen 1953: 153-156).

Vanaf de elfde en twaalfde eeuw werd bij de aanmaak en verwerking van het ijzer steeds meer gebruik gemaakt van blaasbalgen en waterraderen. Hiermee kon men de temperatuur in de ovens opdrijven, met behulp van grote smeedhamers plattere platen slaan en de techniek van het draadtrekken - vooral nodig voor het vervaardigen van pantsers, naalden en nagels - verbeteren (Beck 1891: 888-890; 1895: 505, 515; De Nimal 1913: 30).

In de loop van de twaalfde of ten laatste bij het begin van de dertiende eeuw ontdekte men, waarschijnlijk bij toeval, de techniek van het ijzergieten. De smeden hadden reeds ontdekt dat hoe hoger men de ovens bouwde, hoe beter de kwaliteit van het geproduceerde ijzer werd. Met behulp van blaasbalgen werd de temperatuur in de ovens ook zo hoog opgedreven dat het kon voorvallen dat het ijzer smolt en wegliep. De smeden waren daarmee niet opgezet en beschouwden dit ijzer als een soort afvalprodukt. Vandaar de oorsprong van het Engelse woord voor ruwijzer: 'pig iron' ofwel 'zwijsijzer' (4). Gaandeweg ontdekten de smeden echter dat dit ijzer na opwarming van betere kwaliteit was. De indirecte productie van ijzer was uitgevonden. Volgens De Nimal systematiseerden de Walen als eersten deze uitvinding en behielden ze er lange tijd het monopolie van. Het tempo van de technologische vernieuwing bleef immers langzaam - tot in de achttiende eeuw zou de directe methode in de ijzerwinning zelfs in de meest ontwikkelde gebieden blijven overwegen (Beck 1891: 963-964; 1895: 268; De Nimal 1913: 30-31; Johannsen 1953: 141-147).

Men bouwde de ovens intussen steeds hoger. Vanaf 1500 ziet men in

-----

3. In China en India zou dit al veel vroeger gelukt zijn.

4. Althans volgens Beck. Volgens Johannsen (1953: 226) werden grotere hoeveelheden ruwijzer die niet dadelijk als gietijzer gebruikt werden, uitgegoten tot 'gietelingen' die alle met een grotere gieteling telkens met een tip verbonden waren. Men zag hierin de vorm van een zeug met haar biggen.

Wallonië en het Rijnland de eerste 'hoogovens' ontstaan (5). Deze onderscheidden zich niet enkel door een iets grotere hoogte - in de zestiende eeuw was de hoogoven ongeveer anderhalve meter hoger dan de tot dan toe meest ontwikkelde 'schachtoven' en kon tot 5,5 meter hoog zijn; in de zeventiende eeuw begon men, vooral in Engeland, nog hoger, tot 9 meter hoog, te bouwen. Ook het profiel van de binnenruimte was anders: de oven was het breedst in het midden en versmalde dan geleidelijk aan, zowel naar boven, als naar onderen (Beck 1895: 187-189, 967-969; 1897: 113, 192; De Nimal 1913: 34-35; Yernaux 1939: 26-27; Johannsen 1953: 223-226; Pounds/Parker 1957: 66).

Andere verbeteringen in de ijzertechniek waren het vertinnen van ijzer als middel tegen het roesten in de vijftiende eeuw en het walsen vanaf de zestiende eeuw. Men vervaardigde tot dan toe ijzeren platen door het ruwe ijzer telkens te verhitten en met hamers steeds platter te slaan - waarbij ook nog onzuiverheden werden weggewerkt. Leonardo da Vinci was al op het idee gekomen om het ijzer uit te rekken, maar dit werd pas meer dan vijftig jaar later in Duitsland gerealiseerd. De echte doorbraak van de techniek, vooral in het muntwezen, vond pas plaats in de zeventiende en achttiende eeuw. Het ijzer werd telkens opnieuw verwarmd en tussen twee cilinders, die bij iedere passage dichter bij elkaar gebracht werden, doorgetrokken waardoor het gewalst en gestrekt werd. Ook draad- en staafwalserijen werden nu ontwikkeld (Beck 1891: 891; 1895: 499, 527-529, 945; 1897: 578-581).

Voor het walsen was het broze gietijzer echter niet bruikbaar. De produktie van daartoe geschikt (smeed)ijzer vond meestal plaats in twee opeenvolgende stadia, die twee soorten installaties vereisten: eerst en vooral de produktie van het ruwijzer in de hoogovens en daarna het zuiveren ('frissen' of 'affineren') tot ijzer in de 'frishaarden' (6). Dit laatste stadium werd in Wallonië ontwikkeld en in de zeventiende eeuw onder de naam 'Waalse methode' verspreid. Ook het 'prangen' (walsen) en 'kloven' (snijden) van heet ijzer met behulp van door waterkracht aangedreven cilinders werd in de Waalse gewesten verder ontwikkeld. Door deze ontwikkelingen steeg in heel Europa de vraag naar ambachtslui uit de Waalse ijzernijverheid. Mede daardoor konden Waalse industriëlen in het buitenland fortuin maken - Louis De Geer in Zweden, Jean Curtius in Spanje en Jean Mariotte in Duitsland behoren tot de meest bekende (De Nimal 1913: 30-36; Yernaux 1939: 26-31, 128-234).

In de zeventiende eeuw verwezenlijkte men een belangrijke technologische doorbraak op het vlak van het reinigen van ijzer tot

---

5. Volgens Ashton zijn er aanwijzingen dat ook in Sussex zeer vroeg hoogovens werden opgericht (1924: 4).

6. In het Frans en het Engels 'forge' in de enge betekenis van het woord.

staal via de zogenaamde cementerings- of carboneringsmethode. De ijzeren staven werden in een ruimte ingebouwd en 'gecementeerd' met steenkoolpulver. Dit liet men een hele week hevig branden. Het resultaat was zogenaamd 'blisters steel', in het Nederlands: 'blaren-' of 'gecementeerd staal'. Een andere uitvinding, in de achttiende eeuw, was die van het 'gietstaal' of 'kroezenstaal'. Staal werd hierbij gereinigd - het vertrekpunt was dus reeds staal - door het te smelten. Dit was niet zo eenvoudig als het lijkt, want men moest er voor zorgen dat bij het opwarmen en smelten het staal niet in aanraking kwam met de koolstof (Beck 1895: 1011-1014; 1897: 271-274, 284-285; Ashton 1924: 54-57; Johannsen 1953: 238-239).

B. IJzererts, houtskool, kalksteen, waterkracht, de basisbenodigdheden voor de produktie van ijzer, waren intussen op vele plaatsen aanwezig. Voor de produktie van gietijzer was ook nog niet veel vaardigheid vereist. De eerste ijzerbedrijfjes waren dan ook over geheel Europa verspreid. Men vond ze vooral in de nabijheid van wouden en rivieren. Aangezien vele rivieren in de zomer te droog stonden, werden vele ijzerbedrijven tijdens die periode stilgelegd. De arbeiders vonden dan gemakkelijk werk in de oogst. Tijdens de negentiende eeuw, toen de investeringskosten in de ijzerindustrie steeds groter werden en daarom steeds meer een continu gebruik van de installaties noodzakelijk werd, zou het de ondernemers de nodige moeite kosten om hun vaklui van dit seizoenritme af te brengen. De ijzernijverheid bleef dus lange tijd een zeer gedecentraliseerde en primitieve bezigheid. De meeste delen van Europa waren autarkisch voor wat betreft het gewone ijzer dat in de landbouw vereist was (Pounds/Parker: 21, 64; Vial 1967a: 337-338, 344-345, 427; Fritsch 1976: 76-77; Noiriel 1983: 33).

Een aantal streken verwierpen wel een zekere faam in de produktie van meer gespecialiseerd ijzer en staal. Denk aan Solingen in Duitsland, Luik in België, Steiermark in Oostenrijk, Ariège en de Dauphiné in Frankrijk en de streek rond Brescia in Italië. In veel gevallen ging het hier om wapens. De wapenning was immers de belangrijkste afzetmarkt van de ijzerindustrie, zodat Beck met reden kan stellen: "Oorlog en ijzer zijn onafscheidbaar met elkaar verbonden. Elke vooruitgang van de ijzertechniek biedt nieuwe middelen voor het voeren van oorlog en elke nieuwe oorlog vereist nieuwe inspanningen, nieuwe stappen vooruit in de ijzertechniek". Hij beweert zelfs dat naast de uitvinding van de stoommachine die van het buskruit de grootste vooruitgang in de ijzerbereiding met zich bracht. Het was in eerste instantie inderdaad vooral de behoefte aan gietijzeren kanonnen en kanonballen, die de jonge gietijzerproduktie en de handel in ijzer en staal stimuleerde (Beck 1891: 892, 938, 973; 1895: 268).

In de middeleeuwen waren binnen de Hanze ijzer en staal voor de Duitsers de belangrijkste exportprodukten. Frankrijk en Engeland, waar de vraag naar ijzer en staal permanent groter was dan het aanbod, waren de voornaamste bestemmingen. Niet toevallig droeg het Londense Hanze-magazijn de naam 'Steel-yard'. Vooral in Zweden, met haar grote wouden, waterrijke rivieren en rijke ijzerertsen nam de

ijzernijverheid een belangrijke plaats in. Toch bleef de ijzerproduktie er tot de zestiende eeuw vrij primitief en waren het vooral de Duitse Hanze-steden die zich met de verdere verwerking en verhandeling van het Zweedse ijzer verrijkten. Onder het bewind van koning Gustav I van Zweden (1496-1560) kwam hieraan een einde. Hij zorgde ervoor dat de produktie gemoderniseerd werd en de opbrengst aan het land zelf ten goede kwam. Onder zijn opvolgers ging de vooruitgang verder, onder andere door de import van (vooral Waalse) ambachtsslui, en werd het land de belangrijkste ijzerproducent en -exporteur. Na de breuk tussen Engeland en de Hanze en de oorlog tussen Engeland en Spanje, beide op het einde van de zestiende eeuw, werd Zweden de voornaamste ijzerleverancier op de belangrijke Engelse markt, en dat voor lange tijd (Beck 1891: 831-833; 1895: 252, 568, 573, 598, 849-859, 872-873, 880, 894-899; 1893: 1289-1290; Pounds/Parker 1957: 26).

#### 4.3 De eerste technologische doorbraken

Tegen het begin van de industriële revolutie werd hout steeds schaarser en werd de produktie van ijzer met behulp van houtskool daardoor sterk geremd. In Groot-Brittannië was het tekort aan hout reeds in de zestiende eeuw zo nijpend, dat het gebruik ervan in de ijzerindustrie - mede om de voor het land zo belangrijke scheepsbouw te beschermen - door de overheid strikt gereguleerd werd. In het parlement werd herhaaldelijk gepleit voor het verbieden van de ijzerhamerwerken en voor meer invoer in plaats van eigen produktie van ijzer. Het gevolg was dat het steeds moeilijker werd toestemming te krijgen voor het opzetten van een ijzerbedrijf.

In Frankrijk, waar de ijzerproduktie naast met de glasproduktie en de scheepsbouw wel, maar de bosbouw niet tot de commerciële activiteiten behoorde die in overeenstemming met de adellijke waardigheid werden geacht, kwam het er vooral op aan grote stukken bos te verwerven en liefst in streken waar weinig mensen woonden. In 1723 was met het oog op het in de hand houden van de houtprijzen een verbod afgekondigd op het oprichten van nieuwe ijzerinstallaties, maar hieraan werd niet zo strikt de hand gehouden, mede omdat de regering de ijzerindustrie wilde stimuleren. De tegenstellingen tussen ijzerfabrikanten en boeren over het gebruik van het hout behoorden er niet toevallig tot de voortdurend terugkomende thema's in de bezwaarschriften ('cahiers de doléance') aan de vooravond van de revolutie.

Het brandstofprobleem woog steeds zwaarder op de ijzernijverheid. Uit een verslag uit de tweede helft van de achttiende eeuw blijkt bijvoorbeeld dat in de Waalse ijzerindustrie tien tot twaalf keer zoveel arbeiders werkzaam waren bij het hakken van hout en verwerken van hout tot houtskool dan in de eigenlijke ijzerproduktie zelf. Ondanks het feit dat in Engeland de bosbouw werd ontwikkeld, bleek

het toch noodzakelijk de ijzerindustrie wat meer te spreiden. De industrie 'verplaatste zich' dan ook stilaan van het 'Weald' in Sussex naar het 'Forest of Dean' (ten noorden van Bristol en de monding van de Severn) en daarna verder naar Zuid-Yorkshire, Derbyshire, Shropshire en Staffordshire, Zuid- en Noord- Wales, Cheshire, Lancashire, Cumberland en Schotland.

Nog belangrijker was dat in Groot-Brittannië door het tekort aan houtskool - en ook aan waterkracht - het oorspronkelijk geïntegreerde ijzerbedrijf reeds in de achttiende eeuw uiteenviel in aparte hoogovenbedrijven, ijzergieterijen, ijzerzuiveringsbedrijven en walserijen. De ruwijzerproduktie vond voornamelijk op het platteland plaats. Het frissen tot smeedbaar ijzer en staal was voor een groot deel geconcentreerd rond havens zoals Newcastle, waarlangs het Zweedse en Russische ruwijzer binnenkwam en in de frishovens van Shropshire en het gebied rond Birmingham, die via de zee en de Severn vrij eenvoudig te bereiken waren. Engels en Amerikaans ijzer werd verder voor een groot deel verwerkt in de gieterijen van Bristol en Liverpool en de hamerwerken en walserijen waren geconcentreerd in grote steden, zoals Sheffield, Birmingham en Manchester (Beck 1895: 891-893, 1209, 1272-1273; 1897: 1003; Lewinski 1911: 31-32, 65, 70; Ashton 1924: 6-9, 13-17, 22; Johannsen 1953: 276-277; Roepke 1956: 3-5, 9-15; Deane 1967: 103-104; Darby 1973: 64-66; Hammersley 1973: 595-601; Fritsch 1976: 24, 31-32, 40-41).

Door het stijgen van de houtskoolsprijzen ging men ook steeds meer experimenteren met steenkool, vooral in Engeland, waar de houtschaarste het grootst was (7). Steenkool bevatte in vergelijking met houtskool echter relatief veel onzuiverheden, het was minder ontvlambaar en daarom was het nodig ovens te ontwikkelen, waarin men het erts langer - en daarom ook liefst in grotere hoeveelheden - en bij hogere temperaturen aan de werking van de brandstof kon blootstellen. Bij de zuivering van de steenkool werd vrij vroeg in de zeventiende eeuw een belangrijke stap vooruit gezet met de ontwikkeling van de voor de ijzerindustrie bruikbare cokes. Dit gaf de aanstoot tot een hele reeks experimenten om met cokes ruwijzer te proberen produceren.

Abraham Darby sr. slaagde daar tenslotte in 1709 in, met behulp van kwalitatief zeer goede steenkool, een iets grotere oven en vooral een nieuwe blaasinstallatie die sterk en continu genoeg was om het proces tot een goed einde te brengen. Dat neemt niet weg dat ook hij nog met vele mislukkingen werd geconfronteerd en pas rond de helft van de achttiende eeuw waren de grootste problemen opgelost. Dan nog bleef het geproduceerde ijzer enkel bruikbaar als gietijzer. Tot smeedijzer of staal kon het voorlopig niet omgevormd worden. Het

---

7. Volgens Hammersley (1973: 602-603, 606-612) viel het met die houtschaarste nog mee en waren het ook andere factoren, waaronder vooral de concurrentie met het goedkope Zweedse ruwijzer, die tot deze experimenten leidde.



gevolg was dat de produktie van gietijzer toenam en gietijzer in toenemende mate andere grondstoffen, zoals hout, koper, lood en messing ging vervangen. Door de geringere kwaliteit van het cokes-ruwijzer bleven veel ijzerfabrikanten echter aan het houtskoolprocédé vasthouden. De snelheid waarmee het procédé in Europa werd ingevoerd, was dan ook omgekeerd evenredig met de aanwezige houtvoorraad - in Zweden bleef het houtskool-procédé zelfs tot 1914 overwegen (Ashton 1924: viii, 31-38; Milward/Saul 1973: 198, 205; Trinder 1973: 20-22).

De kwaliteit van het cokes-ruwijzer werd gaandeweg verbeterd, zodat men ermee ook smeedijzer kon gaan vervaardigen. In 1788 was dit reeds voor bijna de helft van het Engels smeedijzer het geval. Daartoe droeg ook de commercialisering van Watts stoommachine vanaf 1775 bij. Pas door deze uitvinding konden de cokes-hoogovens, door het machinaal inblazen van lucht, optimaal gaan functioneren en de verspreiding van deze techniek nam nu snel een hoge vlucht. De stoommachine bevrijdde het opwekken van energie definitief van de strikte gebondenheid aan plaats (8), zij het dat steenkoolbekkens nu als locatie veel meer in aanmerking kwamen. IJzererts en steenkool werden in Groot-Brittannië overigens op verschillende plaatsen dicht bij elkaar gevonden, soms zelfs in dezelfde mijnen. De stoommachine vond in de ijzerindustrie nog een ruimere toepassing. Ook het hameren en walsen van ijzer en staal werden er bijvoorbeeld door verbeterd (Ashton 1924: 70-75; Deane 1967: 101, 106).

De derde belangrijke technologische vernieuwing, die de definitieve doorbraak naar het gebruik van steenkool met zich bracht, had betrekking op het stadium van het ijzerfrissen. In 1783-1784 ontwikkelden - onafhankelijk van elkaar - Henry Cort en Peter Onions het puddle process. Bij dit proces kon door roeren en verhitten van het ruwijzer het koolstofgehalte ervan worden gereguleerd. Cort combineerde het 'puddelen' overigens nog met het walsen, dat nu definitief het hameren ging vervangen. Daardoor werd de produktie van smeedijzer van goede kwaliteit op grotere schaal mogelijk - de produktiviteit werd in een klap met een factor 15 vermenigvuldigd. Het zou echter nog tot in de jaren veertig van de volgende eeuw duren vooraleer er met dit procédé ook staal geproduceerd kon worden. Het kostenverschil tegenover de vroegere procédé's was zo groot dat het puddelen vrij snel werd ingevoerd. De kwaliteit van de cokes deed er overigens minder toe dan bij de ruwijzerproduktie en de investeringskosten waren ook relatief gering in vergelijking met die voor de cokes-hoogoven. Bovendien werd door een aantal betwistingen het patent reeds in 1789 vervallen verklaard, wat de invoering van

---

8. Voordien had Newcomens stoomwaterpomp het mogelijk gemaakt voor energiedoeleinden gebruikt water terug te pompen en zodoende ook in de zomer door te werken. Het gebruik van deze methode in Shropshire in de eerste helft van de achttiende eeuw droeg bij tot de expansie van de ijzerindustrie in dit bekken (Ashton 1924: 42; Trinder 1973: 27-28, 33).

het procede nog goedkoper maakte (Beck 1897: 682-699; 1899, 643-649; Ashton 1924: 90-94, 97; Milward/Saul 1973: 198-199).

Deze uitvindingen bezorgden Engeland een beslissende voorsprong in de concurrentiestrijd tussen de ijzerindustriestaten. De ijzernijverheid, die in de eerste helft van de achttiende eeuw steeds meer in haar bestaan bedreigd leek, kon die tendens daarna omkeren en vooral na 1780 steeg het aandeel van Groot-Brittannië in de ijzerproductie snel. Rond 1806 produceerde het land al ongeveer een derde van de totale wereld-ruwijzerproductie. Voorlopig stegen de behoeften aan ijzer echter sneller dan het aanbod en tot 1793 bleven de ijzerimporten snel stijgen. Daarna verminderden ze. In alle stadia van de ijzerproductie kon men houtskool nu door steenkool vervangen. Reeds in 1800 was die overgang in Engeland grotendeels een feit. Bij de naaste concurrenten zou dit nog minstens vijftig jaar in beslag zou nemen. De verspreiding van het puddel-proces kon op het continent bijvoorbeeld maar een aanvang nemen na het beëindigen van de napoleontische oorlogen in 1815 (Beck 1895: 1272-1273; 1897: 1063, 1069-1070, 1080, 1084-1085; 1899: 5, 154; Pounds/Parker 1957: 74-75).

De genoemde vernieuwingen werden gevolgd door talloze verbeteringen van kleinere omvang, zij het dat het tempo van de vernieuwingen vertraagde. In de eerste helft van de negentiende eeuw kan men dan ook niet spreken van echte technologische doorbraken. De belangrijkste verbeteringen werden gerealiseerd bij het besparen van grondstoffen en energie. Door het inblazen van warme lucht in de hoogovens werd het brandstofverbruik bijvoorbeeld tot de helft teruggebracht. Engeland bleef ook bij deze innovaties vooroplopen (9) (Beck 1899: 5, 310-316, 408-412, 485; Johannsen 1953: 320-331; Birch 1967: 5; Hobsbawm 1968: 70).

Deze innovaties leidden ook tot de eerste besparingen op het vlak van de arbeidskrachten. Bij de hoogovens was bijvoorbeeld gemiddeld nog slechts een vierde van het vroeger vereiste personeel nodig (Ellenstein 1984b: 224). Door de expansie van de ijzerindustrie was er echter eerder sprake van een tekort dan van een overschot aan arbeidskrachten.

Een ander gevolg was - vooral de stoommachine droeg daartoe bij - dat men het ijzer- en staalbedrijf weer tot een geheel kon integreren. De bedrijven concentreerden zich daarbij in toenemende mate op de steenkoolbekkens van de Midlands (Shropshire, Staffordshire), Yorkshire, Derbyshire en Zuid-Wales: in 1720 werd

---

9. Hobsbawm benadrukt dat het 'geluk' van Engeland erin bestond dat voor deze uitvindingen geen ingewikkelde wetenschappelijke kennis nodig was, aangezien het peil van wetenschap en cultuur er op dat ogenblik heel laag was (1962: 45-46). In Frankrijk en Pruisen werd het technisch onderwijs inderdaad veel sneller op een hoog niveau gebracht (Johannsen 1953: 395-396; Parker 1959: 208-210).

daar reeds 59 % van de totale ijzer- en staaloutput geproduceerd; in 1796 bedroeg dit aandeel 80 en in 1820 90 %. Met het opzetten van ijzer- en staalbedrijven waren steeds grotere kapitalen in het geding en bedrijven met 300 tot 500 arbeidskrachten waren steeds minder een uitzondering (Ashton 1924: 100) (zie 6.2).

#### 4.4 Overheidsbescherming bij het totstandkomen van de Britse moderne ijzerindustrie

A. In hoofdstuk 2 is er reeds op gewezen dat ook in Groot-Brittannië het economisch liberalisme langzaam en schoksgewijs werd ingevoerd: dit sleepte aan tot de intrekking van de Corn Laws in 1846 en het vrijmaken van de scheepvaart door de wetten van 1849 en 1854. Dan nog bleven de koloniën een beschermde afzetmarkt. Ook de ijzerindustrie genoot gedurende lange tijd een speciale bescherming. Ondanks het feit dat de Engelse ijzerfabrikanten niet in de binnenlandse vraag konden voorzien, bereikten ze dat op het einde van de zeventiende eeuw het exportverbod voor ijzer afschaft werd, terwijl invoerrechten op ijzer ingesteld werden. Die heffingen werden vrij snel verhoogd. Men mag overigens niet vergeten dat de binnenlandse producenten tegen een belangrijk concurrentienadeel opkeken in vergelijking met over het water aangevoerd ijzer. De transportkosten over landwegen over een afstand van 20 mijl waren tot het eind van de achttiende eeuw even hoog als die over zee vanuit de Baltische Zee. Het gevolg van de beschermende maatregelen was ondertussen wel dat de ijzerprijzen stegen, tot grote ontevredenheid van de verwerkers.

Deze laatste stelden daarom voor de ruwijzerproduktie in de Noordamerikaanse, bosrijke kolonie te ontwikkelen. De verschillende oorlogen en handelsconflicten in de eerste helft van de achttiende eeuw, waarin Groot-Brittannië en haar belangrijkste ijzerleverancier, Zweden, tegenover elkaar kwamen te staan - wat telkens tot hoge winsten voor de Engelse ijzerfabrikanten leidde - gaven ondersteuning aan dit voorstel. In 1750 werden tenslotte de invoerrechten op Noordamerikaans ruw- en smeedijzer afgeschaft. Amerikaans smeedijzer mocht wel enkel naar Londen gebracht worden. Naar aanleiding van een nieuwe oorlog met Zweden werd ook die laatste beperking afgeschaft in 1757, maar zeven jaar later werd ijzer toegevoegd aan de lijst van Amerikaanse produkten, die enkel via Groot-Brittannië mochten geëxporteerd worden en de produktie van meer afgewerkte ijzer- en staalprodukten in Noord-Amerika bleef helemaal verboden. Het netto-effect van deze maatregelen was een zekere, maar niet echt belangrijke toename van de ijzerimport uit Amerika. Zweden en in toenemende mate Rusland bleven de belangrijkste ijzerleveranciers (Beck 1897: 1070-1072; Ashton 1924: 105-127; Deane 1967: 105).

De belangrijkste stimuli voor de industrie kwamen intussen nog uit de oorlogvoering. Elke oorlog deed de vraag naar ijzer stijgen, terwijl de importen afnamen. Telkens stegen de winsten en daardoor

werden ondernemers tot de sector aangetrokken. Tijdens de Zevenjarige Oorlog met Frankrijk (1756-1763) bijvoorbeeld werden elf ruwijzerbedrijven opgericht, in de elf daaropvolgende vredesjaren slechts vier. De Amerikaanse Onafhankelijkheidsoorlog (1775-1783) die ook tot vijandelijkheden met Frankrijk, Spanje en Nederland leidde, en de oorlogen met Frankrijk vanaf 1793 brachten telkens weer een oprichtingsgolf met zich. Vooral de periode 1796-1801 ging met een nooit geziene activiteit in de ijzersector gepaard. De mogelijkheid dat de handel met Zweden en Rusland tot stilstand zou komen, was daarbij een belangrijke afweging. De pogingen van de regering om de ijzerindustrie aan de oorlog mee te laten betalen, werden door de verenigde fabrikanten succesvol afgeslagen. In de plaats daarvan werden tussen 1796 en 1799 juist de importheffingen op ruwijzer verschillende malen verhoogd, terwijl terzelfdertijd ook de prijzen van Zweeds en Russisch ijzer toenamen. Tijdens de korte vrede in de jaren 1801-1803 was er een beperkte terugval, maar de hervatting van de vijandelijkheden was weer een garantie voor volledige activiteit gedurende verschillende jaren. De continentale blokkade reduceerde de buitenlandse concurrentie en de ijzernijverheid beleefde gouden jaren (Ashton 1924: 128-153).

Zolang er geen belangrijke civiele vraag naar ijzer bestond leidde elke vrede tot een depressie, die de sector zwaarder trof dan andere industrieën. In 1763 werd de neergang verlicht door de uitvoering van uitgestelde openbare werken. Ook na 1785 was er een crisis, maar een aantal bedrijven vond nieuwe uitwegen in de bouw van ijzeren bruggen, waterleidingen en stoommachines. De crisis na 1815 was ongetwijfeld de zwaarste. Pogingen de ijzerprijzen hoog te houden, mislukten. Heel wat bedrijven werden gesloten, verschillende werden voor een fractie van de kostprijs verkocht of zelfs gewoon opgegeven.

Na elke oorlog nam de vraag naar protectie toe. Toen er tijdens en na de Amerikaanse Onafhankelijkheidsoorlog over gesproken werd de invoerheffingen voor Ierse produkten te verminderen om nieuwe opstanden te proberen voorkomen, kwamen de ijzerproducenten hiertegen succesvol in het geweer. Wel stonden ze positief tegenover het Eden-verdrag dat in 1786 met Frankrijk gesloten werd en waarbij heel wat tarieven verlaagd werden. De ijzerproducenten waren immers op zoek naar nieuwe afzetmarkten na het (vermeende) verlies van de Noordamerikaanse markt. Daarnaast waren ze ervan overtuigd dat ze van de Franse concurrentie niet veel te vrezen hadden. Uit de kortstondige ervaring met dit vrijhandelsverdrag bleek reeds het kwalitatief verschil tussen het Britse en het Franse staatsapparaat. Terwijl het eerste de bepalingen van het verdrag vrij efficiënt liet uitvoeren, was het tweede niet in staat de veelvuldige fraude door Engelse exporteurs onder controle te krijgen.

Waar de Franse Revolutie en de napoleontische oorlogen op het Europees continent een zeer liberaliserende werking hadden, was het omgekeerde het geval in Engeland. Tijdens de oorlogen werden de invoerrechten, waaronder die voor ijzer, weer verhoogd. Nadat in 1785 al een verbod op uitvoer van machines, werktuigen en

arbeidskrachten uit de ijzer- en staalindustrie was afgekondigd, werden nu ook de bezoeken van buitenlanders aan ijzer- en staalbedrijven moeilijker gemaakt. Door de zware crisis die op de oorlogen volgde, was het zelfvertrouwen van de ijzerfabrikanten in die mate aangetast, dat er niet veel animo was voor een tariefreductie. Tot 1823 bleef de invoer van ruwijzer verboden en tot 1825 konden de invoerheffingen tot 100 % van de binnenlandse ijzerprijs oplopen.

Over het algemeen werden tariefreducties gebruikt als wapen bij onderhandelingen met andere landen. In de ijzer- en staalindustrie kwam er echter een vrij plotse en sterke tariefdaling vanaf begin 1826, nadat tijdens de voorspoedsperiode tussen 1823 en 1826 de ijzerprijzen abnormaal gestegen waren. Deze radicale hervorming stuitte op geen noemenswaardige tegenstand meer in de sector zelf. Nadat na het beëindigen van de napoleontische oorlogen de emigratie van arbeidskrachten en de uitvoer van machines steeds moeilijker bleek tegen te houden, werden ook deze reguleringen stilaan versoepeld en tenslotte afgeschaft. Voor de emigratie van arbeidskrachten gebeurde het laatste in 1825, voor de export van machines moest men daarvoor tot 1842 wachten (Beck 1897: 1085; 1899: 160, 323-325; Ashton 1924: 129, 132-133, 139-140, 153, 167-170, 183; Dunham 1930: 3-7, 12; Henderson 1954: 5, 7, 139-141; Birch 1967: 106; Deane 1967: 186-191, 207, 210).

Vrij lang werd de nochtans zeer concurrentiële ijzer- en staalindustrie dus beschermd door gunstige invoerheffingen en restricties op de uitvoer van arbeidskrachten en technologie. Ook waren de uitbouw van het transportnet - in eerste instantie de aanleg van kanalen - evenals de rechtstreekse overheidsbestellingen aan de ijzer- en staalindustrie, die uit de oorlogvoering en later in toenemende mate uit de civiele openbare werken (waterleidingen, bruggen) voortkwamen, een stimulans voor de sector. Door dit geheel van factoren werd de ijzer- en staalindustrie door het overheidsoptreden flink gestimuleerd en in die zin kan men met Barry Supple van een 'mercantilisme van een andere soort' spreken. Dat neemt niet weg dat ook in de aanvangsfase van het Brits industrieel kapitalisme de overheid zich onthield van directe tussenkomsten in het bedrijfsleven, hoe sterk sommige crises soms ook konden toeslaan. Dat er geen sprake was van economische liberalisering over de ganse lijn, blijkt uit het feit dat vanaf het begin van de negentiende eeuw de Engelse staat op sociaal vlak, en vooral op het vlak van de fabriekswetgeving en -inspectie steeds meer reglementerend ging optreden (Beck 1899: 155; Supple 1971: 315-316, 321, 338).

B. Ondertussen had de toenemende behoefte aan steenkool mede tot de uitvinding van de spoorwegen geleid, waardoor eindelijk ook een belangrijke civiele afzetmarkt voor de ijzerindustrie tot stand kwam. De vlugge expansie van de spoorwegen vormde op haar beurt de beslissende stimulans voor de ontwikkeling van de kapitaalgoederen-industrie. In de eerste twee decades van de spoorwegbouw (1830-1850) steeg de produktie van ijzer in

Groot-Brittannië van ongeveer 680.000 tot 2.285.000 ton. Voordien had de ijzerindustrie zelfs voortdurend met overcapaciteiten te kampen. Het aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de wereldproductie van ruwijzer steeg nu snel en rond 1850 bedroeg het ongeveer de helft. De helft van de Britse productie werd ook uitgevoerd. Steenkool, ijzer en (iets later) staal gingen nu de economie domineren, daar waar tussen 1780 en 1840 de textielindustrie de leidende sector was geweest. Hobsbawm spreekt daarom van de tweede fase van de industriële revolutie, die zich van 1840 tot 1895 uitstrekt. De dominantie van de ijzer- en staalindustrie betekende echter nooit dat ze op het vlak van de werkgelegenheid een belangrijke plaats innam. De produktiviteit van de sector was daarvoor te groot. Wel stimuleerde ze, zoals de steenkoolnijverheid, de ontwikkeling van het transport en verder van de hele sector van de metaalverwerking (Hobsbawm 1962: 59-61; 1968: 47, 70-71, 109, 114, 117, 134; Mitchell 1980: 412).

Door het geheel van deze ontwikkelingen had het Verenigd Koninkrijk nu een zo grote voorsprong verworven op de wereldmarkt, dat het geen enkele concurrent moest vrezen en het zich gedurende een lange periode zonder problemen haar liberalisme kon veroorloven. Daardoor raakten de beginselen daarvan stevig in de leidende beheersconcepties verankerd. Het feit dat het bankkapitaal zich los van het industriekapitaal ontwikkelde en een steeds grotere internationale rol begon te spelen, versterkte dit nog. Naarmate het concurrentievoordeel van de Britse industrie terugliep en het land zelfs een van de belangrijkste exportmarkten voor andere producenten werd, kreeg het protectionisme op het einde van de negentiende eeuw opnieuw meer aanhang - daar komen we in het volgend hoofdstuk op terug. Toch zou tot aan de Eerste Wereldoorlog het vrijhandelsprincipe in de praktijk overeind blijven (Carr/Taplin 1962: 15; Supple 1971: 321; Anderson 1987: 34-35; Overbeek 1988: 36-37, 45, 48-49).

#### 4.5 De eerste inhaalpogingen op het continent

Niet alleen op filosofisch maar ook op economisch en technologisch gebied begon er tijdens tweede helft van de achttiende eeuw op het continent een nieuwe wind te waaien. De vorderingen in Groot-Brittannië op de laatste twee gebieden wekten de belangstelling van de leidende kringen - als voorbeeld en als bedreiging. Zoals in de jaren vijftig en zestig Japanse ingenieurs met hun notaboekjes door Europa en de Verenigde Staten reisden om zoveel mogelijk kennis te vergaren met het oog op de toepassing ervan in eigen land (Ohmae 1985: 84-85), zo werden in die periode steeds meer gezanten vanuit landen als Frankrijk, Duitsland en Zweden naar Groot-Brittannië gestuurd om te kijken en te leren. Omgekeerd werden Britse technici en ambachtslui naar het continent uitgenodigd om te assisteren bij de oprichting van moderne bedrijven. Het

initiatief daarvoor ging in eerste instantie uit van de overheden, die daarbij de traditie van koninklijke werkplaatsen en manufacturen voortzetten (Henderson 1961: 12; Supple 1971: 311-313).

A. Reeds onder Louis XIV trachtte de Franse regering de ijzerindustrie te stimuleren, vooral voor wapeningsdoeleinden, maar ook in het kader van verfraaiingswerken die werden uitgevoerd. Het is bijvoorbeeld bekend dat de aanleg van de fontein in Versailles en van de grote waterwerken te Marly-la-Machine, die voor de aanvoer van water uit de Seine naar Versailles moesten zorgen, aanleiding gaven tot verbetering van het buizengieten. De regering wilde vooral een eigen staalnijverheid ontwikkelen en daarom werden in de tweede helft van de zeventiende eeuw de importheffingen op staal sterk verhoogd. Omdat de binnenlandse bedrijven nauwelijks aan de vraag konden voldoen, moesten Franse afnemers deze bescherming dus zelf betalen. In 1702 werden de heffingen daarom tot de helft teruggebracht. Deze tarieven bleven het referentiepunt voor het grootste deel van de achttiende eeuw en brachten met zich dat de Franse producenten op hun binnenlandse markt in het geheel geen concurrentie te vrezen hadden. Door het tekort aan goede transportmiddelen was er zelfs bijna geen sprake van interlocale concurrentie. Verder maakte men vooral gebruik van de binnenlandse erts en die, op die van de Pyreneeën na, van mindere kwaliteit waren. Daardoor bleef de Franse ijzerindustrie sterk achter op de Engelse en zelfs op de Duitse.

De Franse regering trachtte dit te verhelpen door het onderzoek te stimuleren. Maar zowel door het protectionisme als door een aantal nationalistische vooroordelen konden haar maatregelen slechts een marginaal effect sorteren. De Franse wetenschapper René-Antoine de Réaumur experimenteerde bijvoorbeeld vanaf 1715 met het cementstaal-procede, waarvan hij ook voor het eerst de beschrijving op papier zette - voordien werd dit zoals de meeste andere ijzerprocede's door de ambachtslui als een goed bewaard geheim behandeld. Réaumur probeerde echter kost wat kost te bewijzen dat het Franse ijzererts geschikt was voor de staalproductie. Dit leidde tot vele problemen en ten slotte tot de ondergang van de daartoe speciaal opgerichte Manufacture Royale d'Orléans (Beck 1895: 1232, 1238; 1897: 997-998, 1040-1042; Henderson 1954: 37).

Ook in Frankrijk werd hout steeds schaarser en vanaf 1865 werden ook hier experimenten met steenkool als brandstof gedaan. Daarenboven had Frankrijk tijdens de Zevenjarige oorlog (1756-1763) met Engeland ondervonden dat de kwaliteit van haar kanonnen ver beneden die van de Engelsen lag. Dadelijk na het beëindigen van die oorlog werd de jonge ingenieur Gabriel Jars daarom naar dit land gestuurd om er de nieuwe ijzer- en staaltechnieken te bestuderen. Daarna trok hij nog naar de Nederlanden, Duitsland en Scandinavië om zijn kennis verder bij te stellen. Zijn bevindingen werden in Parijs met grote belangstelling gevolgd en in 1868, op 36-jarige leeftijd werd Jars reeds tot lid van de Académie des Sciences benoemd. Niet lang daarna werd hij het hele land rondgestuurd om de installaties te bestuderen en de fabrikanten te adviseren bij de

modernisering ervan. Het jaar daarop begon hij met proeven om ruwijzer enkel met cokes te produceren - bij enkele producenten (onder andere Wendel) was voordien al geëxperimenteerd met steenkool-houtskoolmengsels. Het eerste Franse cokes-ruwijzer werd in 1869 gegoten in de hoogoven van de Wendels in Hayange (Lotharingen) en daarna op iets grotere schaal in Saint-Etienne. Jars overleed echter in de zomer van hetzelfde jaar aan de gevolgen van een zonnesteek en nam zijn kennis mee in het graf.

Ook op het vlak van het giet- en cementstaal deed Jars experimenten. Hij maakte bijvoorbeeld duidelijk dat enkel Zweeds staal geschikt was voor het cement-staal-procédé. Deze bevindingen wogen echter niet op tegen de nationalistische vooroordelen. Nérónville, het enige bedrijf dat in 1778 fijn staal in vrij grote hoeveelheden kon leveren, ging in 1792 ten onder nadat het uit patriottische overwegingen gedwongen was met Frans ijzererts te werken. Hetzelfde gebeurde met het staalbedrijf in Amboise dat in 1782 werd opgericht en eerst met Zweeds ijzer werkte. De overheid verbond elke ondersteuning echter aan de voorwaarde dat Frans ijzer gebruikt werd. Eerst werd in het geheim nog met Zweeds ijzer doorgewerkt, maar na de omvorming tot Manufacture Royale d'Acier Fin et Fondu was dit moeilijker. Het bedrijf werd uitgebreid tot het grootste Europees staalbedrijf van het ogenblik, maar verloor door de onzalige experimenten met Frans ijzer snel zowel haar faam, als een groot deel van haar kapitaal (Beck 1897: 1042-1044; Chevalier 1946: 8-10, 41-43; Henderson 1954: 38-39; Levy-Leboyer 1964: 329; Fritsch 1976: 33, 37).

Na de dood van Jars werden de experimenten met cokes voortgezet, onder andere bij de Wendels en bij Marchant de la Houlière in Alais, zonder succes evenwel. Met steun van de lokale en nationale overheid trok de laatste tenslotte naar Engeland om te onderzoeken in welke mate het succes aldaar verbonden was met de kwaliteit van de gebruikte steenkolen en erts. Een van de concrete gevolgen van deze reis was dat de Engelse ondernemer William Wilkinson in 1777 door de Franse regering uitgenodigd werd om voor een jaarlijks salaris van 12.000 livres een nieuwe koninklijke kanongietterij op te richten te Indret aan de Loire, ongeveer 10 km van Nantes. Dit bedrijf kwam er snel, maar produceerde geen eigen ruwijzer, wat de expansiemogelijkheden ervan beperkte.

Terwijl de jonge ingenieur Ignace de Wendel, de eerste telg uit de Wendel-dynastie die in de adel verheven werd, het bedrijf in concessie nam, ging Wilkinson een geschikte plaats zoeken voor de oprichting van een nieuw hoogovenbedrijf. In 1780 suggereerde hij daartoe Le Creusot in het Centrum, waar sinds bijna driehonderd jaar op eenvoudige wijze goede steenkool werd gewonnen en sinds een vijftiental jaar ook ruwijzer werd geproduceerd, nadat Jars deze plaats daartoe had aanbevolen.

Onder leiding van De Wendel, Wilkinson en Toufaire werd een onderneming opgezet om hier een groot geïntegreerd bedrijf op te richten. Er waren heel wat moeilijkheden te overwinnen, zowel op het



vlak van de overname van terreinen en concessies, als bij het vergaren van kapitaal. De overheid die steeds krapper bij kas zat, weigerde eerste elke ondersteuning - tenzij de morele: het bedrijf mocht zich "Fonderie Royale de Montcenis" noemen -, maar in 1785 nam ze tenslotte toch een participatie van 1/12 en beloofde voor 1787 nog eens een evengrote inbreng. Deze laatste belofte kon de staat echter niet nakomen. In 1785 werd in Le Creusot voor het eerst weer Frans cokes-ruwijzer geproduceerd. Na afwerking van het bedrijf bedroeg de jaarlijkse capaciteit 3.000 ton. De grootste bedrijven tot dan toe - Hayange en Moyeuve van de Wendels - bezaten een capaciteit van niet meer dan 700 tot 900 ton.

Na de speculatiegolf in het begin van de jaren tachtig was men nu echter in een depressie gekomen. Dit werd nog verergerd door de Engelse concurrentie, die zich vanaf 1787 door het Eden-verdrag deed gelden. Het was immers merkwaardig genoeg op het vlak van de buitenlandse handel dat de invloed van de liberale fysiocraten zich voor het eerst deed gelden. In 1779 was weliswaar reeds een decreet uitgevaardigd waarbij de binnenlandse tollën werden afgeschaft, maar dit was nooit uitgevoerd. Het vrijhandelsverdrag met Engeland leidde tot werkloosheid in verschillende bedrijfstakken, waaronder vooral de textielsector. De ijzerindustrie schijnt het er nog relatief goed vanaf gebracht te hebben. Een van de belangrijkste factoren die de stabiliteit van het Franse economisch systeem bedreigden, was echter de crisis van de openbare financiën. De laatste jaren voor de revolutie ging niet minder dan drie vijfde van de overheidsuitgaven naar de rentebetaling op openbare schulden. Daardoor raakten ook heel wat bedrijven in moeilijkheden, want de overheid kwam haar belofte tot steun niet steeds na - zoals bij Le Creusot- en daarnaast betaalde ze meestal slechts langzaam de door haar bestelde leveringen.

Verschillende financiers van Le Creusot kwamen daardoor in problemen. Zo ging bijvoorbeeld de Compagnie des Eaux, het eerste moderne Parijse waterbedrijf van medefinancier Périer en tevens de eerste grote afnemer van Le Creusot, in 1788 bankroet. Le Creusot slaagde er nauwelijks in haar aannemers te betalen. Toch schijnt het bedrijf tot aan de revolutie haar vier grote hoogovens in werking gehouden te hebben (Beck 1897: 1032-1033; Clough 1939: 25-28, 34-35; Chevalier 1946: 10-120; Johanssen 1953: 344-346; Henderson 1954: 39-43; Levy-Leboyer 1964: 329-330; Fritsch 1976: 34, 38-40).

B. Ook in Pruisen werden grote projecten opgezet. De overheid speelde daarbij een nog belangrijker rol, vooral in Opper-Silezië. Tot het einde van de Middeleeuwen was Duitsland de belangrijkste ijzerproducent - de produktie van het zeer ertsrijke Oostenrijk droeg daartoe bij. Tijdens de zeer rampzalige Dertigjarige Oorlog (1618-1648), waarbij een derde van de bevolking het leven liet en Duitsland voor ongeveer honderdvijftig jaar in een 300-tal staatjes uiteenviel, werden ook vele ijzerbedrijven vernietigd en nooit meer wederopgebouwd. Ondanks deze verwoestingen bleef Duitsland - Oostenrijk meegerekend - de grootste ijzerproducent. Oostenrijk, dat met Silezië het minst getroffen was, behield zowel in politiek als

industriële opzicht het overwicht (Beck 1895: 598, 1060-1174; 1897: 788; Hempel 1969: 5-48).

Haar belangrijkste rivaal begon Pruisen te worden. Vooral vanuit wapeningsoverwegingen gingen de Pruisische koningen de ijzerindustrie stimuleren. In het begin van de achttiende eeuw werd daarom een verbod op de invoer van ijzer ingesteld. Het ambachtelijk kleinbedrijf bleek echter steeds minder concurrentieel en het werd duidelijk dat alleen de staat zelf aan die situatie kon verhelpen. In 1740 veroverde Frederik de Grote Silezië op de Oostenrijkers. Ondanks het feit dat dit gebied over vrij veel ijzererts beschikte, was de traditionele mijnbouw en ijzerproductie er erg achteruitgegaan. De eerste hoogoven werd er pas in 1721 opgericht en rond het midden van de achttiende eeuw werd in heel het gebied jaarlijks niet meer dan 1.000 ton ruwijzer geproduceerd. Een nieuwe start was dus noodzakelijk.

In 1753 werd Rehdanz naar het gebied gestuurd om te onderzoeken hoe de ijzerindustrie gestimuleerd kon worden. Op zijn advies werden snel daarna drie nieuwe hoogovens opgericht in Malapane (nu Ozimek) en Kreuzburg (Kluczbork) in Opper-Silezië. Volgens Rehdanz waren dit geschikte locaties omwille van de ruime aanwezigheid van hout en waterkracht. Deze ondernemingen bleken van groot nut tijdens de Zevenjarige Oorlog, die kort daarna uitbrak. Dichtbij Malapane werd nog een kanongietterij opgericht. Daarna volgde de oprichting van enkele nieuwe hoogovenbedrijven in dit district. Vaklui uit andere provincies en staten die zich in Silezië wilden vestigen, konden genieten van bijzondere privileges. Om de sector te stimuleren werd in 1779 een provinciaal invoerverbod voor ijzer afgekondigd. Omgekeerd begonnen de Silezische bedrijven rond deze tijd zelf ijzer naar de rest van Pruisen uit te voeren (Beck 1897: 905, 911-913, 921; Stillich 1904: 182-183; Johannsen 1953: 348-350; Henderson 1958: 1, 5-8, 25; Hempel 1969: 50-51).

Om de inspanningen in de mijnbouw en de ijzerindustrie te coördineren was in 1768 een nieuw departement opgericht, het "Bergwerks- und Hüttendepartement", waarnaar in 1779 de ijzerbedrijven (vanuit het Ministerie van Oorlog en Domeinen!) werden overgeheveld. Aan het hoofd hiervan stond vanaf 1777 de bekwame Friedrich Von Heinitz die vastbesloten was de Engelse technieken te introduceren. Hij benoemde op zijn beurt het jaar daarop de 26-jarige graaf Von Reden, die daarvoor reeds op studiereis naar Groot-Brittannië geweest was, tot 'Oberberggrat' (hoofdinspecteur van de mijnen) voor de provincie Silezië. Von Heinitz' moderniseringsplan, waarvoor hij 260.000 taler bedong bij de de koning, omvatte drie hoofdlijnen: het oprichten van staatsbedrijven, het subsidiëren van privé-ondernemingen en het verbeteren van het transportnet. Hij vroeg aan zijn hoofdinspecteurs in dat kader suggesties uit te werken (Henderson 1958: 9-13; Hempel 1969: 52).

Rond dezelfde tijd werden in Königshütte (nabij Katowice) en Zabrze - in het meer oostelijk gelegen Opper-Silezië - rijke kolenlagen ontdekt. Het was voor Von Reden duidelijk dat dit gebied

de beste locatie was voor de oprichting van bedrijven die volgens de nieuwe Engelse methoden zouden gaan werken. Er werd dan ook beslist cokes-hoogovens te bouwen in Gleiwitz (Gliwice) en Königshütte. In Gleiwitz werd in 1796 met behulp van waterkracht voor het eerst in Duitsland cokes-ruwrijzer op industriële schaal geproduceerd - onder impuls van Wilhelm Heinrich, de landvorst van Nassau-Saarbrücken (10) hadden Roechling en Heuss in 1765-1767 al succesvolle experimenten volbracht op kleinere schaal in Sulzbach (Saarland), maar na de dood van de vorst waren deze stopgezet. Ook het bedrijf in Gleiwitz was echter nog te kleinschalig van opzet. Moderner en grootschaliger werd het bedrijf in Königshütte, dat tussen 1797 en 1801 tot stand kwam. Het bedrijf telde oorspronkelijk twee met stoommachines aangedreven hoogovens; in 1806 kwam er nog een derde bij.

Toch mag men deze ontwikkeling niet overschatten. De totale metaalnijverheid bracht in 1800 nog maar 3,9 % van de gehele industriële output in Silezië voort. Datzelfde jaar waren er 46 hoogovens, maar in 1816 werkten er in totaal nog steeds niet meer dan 1817 arbeiders in de ijzerproductie: 1.222 in prive- en 595 in overheidsbedrijven. Dit tekent goed het karakter van deze voluntaristische initiatieven in een nog grotendeels voor-industriële omgeving. Mede daardoor konden bedrijven die in Groot-Brittannië al lang niet meer concurrentieel waren, hier overeind blijven. Het houtskool-hoogovenbedrijf in Malapane bijvoorbeeld was tot ver in de tweede helft van de negentiende eeuw rendabel en hielp zodoende mee verdere Pruisische overheidsinitiatieven te financieren. Het overheidsbeleid was overigens niet enkel op de meest geavanceerde technieken gericht. Ook houtskool-ijzerbedrijven konden op subsidies aanspraak maken (Beck 1897: 933-935, 983-986; 1899: 180, 182, 365; Stillich 1904: 183-185; Born 1919: 16-17; Johannsen 1953: 343-344; Henderson 1958: 8-9, 16-19, 62; Hempel 1969: 52-53, 64).

In de rest van Pruisen werd in het algemeen van minder planmatige reguleringsmethoden gebruik gemaakt. In de meest westelijke Pruisische territoria bijvoorbeeld - het hertogdom Kleef en het graafschap Mark, waaronder een deel van het Ruhrgebied viel - werd onder de eveneens op zeer jonge leeftijd aangestelde Freiherr vom Stein de vernieuwing gestimuleerd volgens grotendeels andere wegen. Mijnbouw en ijzerindustrie waren hier traditioneel sterk vertegenwoordigd en de plaatselijke situatie vroeg dan ook om een andere benadering. Eerst en vooral werd het transport gestimuleerd, door akkoorden met de nabijgelegen staten, zodat grote wegen konden worden aangelegd. Tegen 1780 werd de scheepvaart op de Ruhr en de

---

10. Wilhelm Heinrich bracht ook de Saarlandse steenkoolmijnen onder overheidsbestuur, waardoor de uitbouw ervan gestimuleerd werd. Deze mijnen kwamen door de integratie van het Saarland in Pruisen na het Franse tijdvak in handen van de Pruisische staat (Wiedenfeld 1916: 19; Hempel 1969: 55-56).

Rijn - althans in deze omgeving - grotendeels vrij. De bedoeling hiervan was de handel en daarmee de produktie en uitvoer van ijzerwaren te stimuleren.

Een zelfde bedoeling had de douane- en tolhervorming in het graafschap Mark in 1795, die model zou staan voor de hervormingen op dit vlak voor heel Pruisen in 1818. Alle binnenlandse tollën werden opgeheven en door een gemeenschappelijk buitentarief vervangen. Dat laatste tarief was zeer gematigd. De invoer van veel produkten, waaronder ruwijzer en staal, werd zelfs helemaal vrij.

Toch werden ook hier meer directe reguleringsmethodes niet geschuwd. Sinds 1737 was reeds een systeem van mijnbouw- en fabrieksinspecteurs ontwikkeld. Deze moesten de mijnbouw en de ijzernijverheid bij hun uitbouw bijstaan. Het is niet duidelijk of zij ook in de praktijk veel invloed gehad hebben. Een voorbeeld van een nog directere ingreep was de oprichting van de Gutehoffnungshütte in Sterkrade. Sinds 1757 was daar vlakbij, in Osterfeld, in een gebied dat onder het Keulse aartsbisdom viel, een zeer rendabel hoogovenwerk in bedrijf. Na een bezoek in 1781 van enkele Pruisische experts kreeg de uitbater ervan een concessie om in Sterkrade, op minder dan vijf kilometer daarvandaan maar op het territorium van het Pruisische hertogdom Kleef, een nieuwe hoogoven op te richten. Daarvoor mocht hij, naast andere privileges, gedurende zes jaar vrij ijzererts invoeren. In deze hoogoven werden onder leiding van Eversmann, Vom Steins adjunct voor de ijzerindustrie die ook vrij lang in Engeland had verbleven, experimenten uitgevoerd om te proberen met cokes ruwijzer te fabriceren. Het resultaat van de over het algemeen meer indirecte reguleringswijzen in het Westen was echter dat de technische vooruitgang langzamer verliep dan in Silezië (Henderson 1958: 29-40; Hempel 1969: 49-50, 62).

Als we deze eerste inhaalpogingen in Frankrijk en Pruisen nalopen, zien we dat de overheden weliswaar pogingen ondernamen maar dat die niet meer dan een marginaal effect konden sorteren. Als men aan de ontoereikende transportmiddelen denkt, of aan de vele binnenlandse tollën, of enkel maar de politieke landkaart van het toenmalige Duitsland bekijkt, dan wordt snel duidelijk hoe groot de te overwinnen obstakels waren. Daarbij komt nog dat op het continent de gildentradiities veel zwaarder wogen dan in Engeland. De achterstand van deze grotendeels agrarische, semi-feodale en voor-industriële samenlevingen konden niet door partiële industriële experimenten overwonnen worden. Deze laatste bleven niet meer dan enclaves, 'Fremdkörper', waarin niettemin belangrijke ervaringen werden opgedaan en waarin vooral duidelijk werd dat verdergaande maatschappelijke veranderingen onontbeerlijk waren (Supple 1971: 312-313).

#### 4.6 Excursus: staatsvorming in Groot-Brittannië, Frankrijk en Pruisen

Op dit punt gekomen onderbreken we ons overzicht van de ontwikkelingen in de ijzerindustrie om te kijken naar het algemener patroon van ontstaan en ontwikkeling van moderne bestuurssystemen in de tot nu toe besproken landen. Zoals in 2.2 aangekondigd is dat belangrijk om vanuit een lange-termijnperspectief de achtergrond te begrijpen van de reacties van de verschillende nationale burgerijen ten opzichte van 'hun' respectieve staten. Voor de ontwikkeling van een theorie over bestuurlijke leerprocessen van de burgerij is dit een onmisbare schakel.

A. In de ontwikkeling van een modern staatsapparaat vormen het Verenigd Koninkrijk en Pruisen twee tegenpolen. Frankrijk neemt een tussenpositie in. In Pruisen verwierf de bureaucratie wellicht de grootste autonomie ten opzichte van de burgerij, mede doordat deze staat vooral via die bureaucratie werd opgebouwd. De bureaucratie op haar beurt was sterk militair gekleurd. De opkomst van het land was direct verbonden met de optie een groot staand leger op te bouwen. Om de recrutering daarvan te stimuleren werd in 1723 en 1748 de lagere besturen opgedragen bij voorkeur ex-militairen aan te werven. In 1820 werd deze maatregel versterkt tot een recht op een overheidsbaan na minimum 9 jaar militaire dienst - in 1874 werd dit 12 jaar.

De opbouw van een sterk leger eiste een efficiënte belastingsinning, waarvoor al vroeg een strikt systeem van aanwerving en promotie volgens verdienste werd ingevoerd, waarvan niet werd afgeweken. De 'Steuerräte' die de belastingsinning voor een bepaald gebied moesten organiseren werden officieel lager ingeschaald dan de adellijke 'Landräte', maar hun bevoegdheden waren feitelijk ruimer. Als eerste staat voerde Pruisen in 1727 als studierichting op de universiteit een soort bestuurskunde in. Deze 'Kameralien' omvatten vakken als recht, mercantilistisch geïnspireerde economie - in de oude betekenis van staathuishoudkunde (11) - en een meer technisch gerichte bestuurskunde.

Door de kosten van een hogere opleiding, aangevuld met een gratis te volbrengen stage in overheidsdienst, bleven hogere overheidsfuncties in sterke mate afgesloten voor de middenklassen. Bovendien werd men in de bureaucratie opgenomen door coöptatie en niet door competitie, hetgeen de bureaucratie in sterke mate immuun

---

11. Voor de verschillen tussen kameralisme en mercantilisme zie Facius 1959: 16-19.

maakte voor arbitraire interventies van de koning. Daarbij werden mensen uit de adel duidelijk bevoordeeld (12), maar ook zij moesten aan de gestelde eisen voldoen. De Pruisische adel slaagde er volgens Fischer en Lundgreen dan ook in haar sleutelrol als regerende klasse te behouden door het opkomende merite-systeem als middel te gebruiken om zichzelf te moderniseren. Toch bevatte het systeem mogelijkheden voor verticale mobiliteit. Mensen uit de middenklassen die tot de bureaucratie doordrongen streefden er echter op hun beurt naar de privileges van deze groep in stand te houden. Dit maakte het ook mogelijk dat rond 1750 de aanvankelijke competitie tussen oude en nieuwe bureaucratie plaats maakte voor een toenemende versmelting. In veel gevallen werden de stijgers uit de middenklasse tenslotte ook in de adelstand verheven (Anderson 1974: 240-246, 260-268; 1987: 35-39; Fischer/Lundgreen 1975: 509-527; Dyson 1980: 32-33, 119).

In de loop van de negentiende eeuw emancipeerde deze bureaucratie zich steeds verder tot leidende politieke macht. Zij trok weliswaar - in beperkte mate - ambitieuze mensen uit de burgerij aan, maar de burgerij zelf kreeg geen zeggingschap. Dat deze laatste zich hierbij neerlegde, had duidelijk te maken met het orde-probleem (13). Na de revoluties van 1848 was het voor de burgerij duidelijk geworden dat experimenteren met meer democratische bestuursvormen ook voor haarzelf riskant kon zijn (14). Daardoor was volgens de socioloog Ralph Dahrendorf de heersende klasse in Duitsland niet veel meer dan een kartel van de angst. Men mag echter niet vergeten dat de Pruisisch-Duitse staat, ondanks haar specifieke militaristische, bureaucratische en autoritaire structuur, wel degelijk de ontwikkeling van de produktiekrachten en in het algemeen van de kapitalistische maatschappelijke structuur stimuleerde (Anderson 1974b: 269-278; Maier 1975: 40; Dyson 1980: 7; Mayer 1981: 95-102, 176-177, 180-182).

B. De tegenpool van Pruisen op het vlak van de ontwikkeling van de staat was het Verenigd Koninkrijk. Het absolutisme kwam hier reeds aan haar einde op het ogenblik dat dit in Frankrijk nog haar hoogtepunt moest bereiken en in Duitsland nog moest ontstaan. Volgens verschillende waarnemers waren de 'Great Rebellion' (1642-1651) en de

---

12. Dit gold in nog sterkere mate voor het leger. In 1860 vertegenwoordigden niet-adellijke officieren nog maar 35 % van het totale militaire kader (Fischer/Lundgreen 1975: 523-524; Mayer 1981: 181).

13. Volgens Dyson (1980: 7) komt het idee van de staat het meest tot bloei in maatschappijen en periodes, waarin men het duidelijkst met het probleem van de orde wordt geconfronteerd.

14. In 1867 werd weliswaar voor de Noordduitse Bond (zie verder) een meer democratische grondwet afgekondigd, maar het overwicht van Pruisen, waarbinnen een meer reactionaire grondwet van kracht bleef, holde deze toegeving uit.

'Glorious Revolution' (1688) dan ook preventieve opstanden tegen een verdere uitbreiding van de koninklijke macht (15). Meer dan elders vertoonden de bestuursvormen in Groot-Brittannië daarom een continuïteit met de middeleeuwen. Lange tijd bezat het land een in vergelijking met Frankrijk en Pruisen klein ambtenarenapparaat. Dit had te maken met het eiland-karakter: het land was eenvoudiger te verdedigen en bezat daarom een veel kleiner leger. Dit bracht een relatief laag belastingsniveau met zich mee en bevorderde dat de adel er reeds vroeg gedemilitariseerd werd en zich met commerciële activiteiten ging bezighouden. Bovendien werden al in een relatief vroeg stadium het regionale particularisme overwonnen. Hierdoor werd een meer gedecentraliseerd systeem mogelijk, waarbij op lokaal vlak in sterke mate een beroep kon worden gedaan op privé-personen met een tijdelijke overheidsfunctie.

Op centraal niveau bleven de sleutelfuncties van de staat bolwerken van de adel, maar daarnaast viel de overheid zowel voor technische als bestuursfuncties in sterke mate terug op mensen met een betrekking in de privé-sector. Deze maakten meestal slechts deeltijds en gedurende een korte periode van hun loopbaan deel uit van de overheidsdienst. Daar kwam slechts langzaam verandering in en dan nog in eerste instantie in het leger. In 1851 maakte het leger, het civiel personeel ervan inbegrepen, nog 85 % van de Britse openbare dienst uit. Na 1890 nam de 'civil service' snel in omvang toe.

Fischer en Lundgreen, de historici die wij in deze analyse voor een groot stuk gevolgd hebben, zetten zich af tegen de vele auteurs die dit Britse bestuursstelsel als amateuristisch bestempelden. Zij benadrukken dat de zogenoemde meer geprofessionaliseerde systemen in Frankrijk en Duitsland op veel punten niet minder amateuristisch waren. Het Engelse systeem maakte gebruik van mensen van wie de ervaring en capaciteiten bekend waren. Weliswaar was er voortdurend gevaar voor het door elkaar lopen van publiek en particulier belang, maar daar stond tegenover dat de mensen in overheidsdienst voor hun inkomen niet enkel van de overheid afhankelijk waren. Een ander gevolg was dat het systeem in vergelijking met andere landen een meer open karakter had. Al vroeg werden mensen uit de middenklassen erin opgenomen en raakten middenklasse-waarden als secuur en verantwoordelijk werken en promotie naar verdienste snel ingeburgerd.

Natuurlijk was ook hier sprake van favoritisme en corruptie, maar de legitimatie van de overheid was over het algemeen groter. Tijdens de napoleontische oorlogen werd de overheid overigens verder gerationaliseerd en de corruptie grotendeels uitgebannen. Door de

---

15. Ook in andere landen waren er dergelijke opstanden van de plaatselijke adel tegen de absolutistische staat, maar enkel in Engeland, waar de kapitalistische component in de bezittende klasse reeds overwegend was, waren ze succesvol (Anderson 1974b: 53-54).

informaliteit en openheid van het systeem kon het overheidspersoneel niet de corpsgeest en arrogantie van haar Franse en Pruisische tegenhangers verwerven en herkende de burgerij de staat veel meer als 'haar' staat. Bovendien was de vorming van de ambtenaren - in tegenstelling tot die in Pruisen en Frankrijk - zo algemeen-humanistisch dat ze de concrete kennis op het vlak van de economische regulering ontbeerden en in geval van crisis de overheid een beroep moest blijven doen op mensen uit het bedrijfsleven (16). Volgens Kenneth Dyson kon door deze structuur het idee van de staat in de Angelsaksische cultuur moeilijk ingang vinden en bleven daarin de pluralistische opvattingen over maatschappelijke machtsuitoefening overwegen (17). Dit vindt bijvoorbeeld haar uitdrukking in het feit dat in deze traditie veel meer op basis van gewoonterecht en privé-afspraken wordt geregeld dan via geformaliseerd publiek recht. Wellicht is dit ook de reden waarom in het recente verleden de discussie over de 'deregulering' juist in de Angelsaksische landen het eerst naar boven is gekomen (Anderson 1974b: 113-141; 1987: 31-32, 35-39; Fischer/Lundgreen 1975: 459-490, 528-544, 558; Dyson 1980: 4-5, 36-42, 52-57, 63; Mayer 1981: 178-180, 258-261; Brown 1988: 39-42).

C. Frankrijk vertoont zeker meer gelijkenissen met het Pruisisch systeem. Dat is niet geheel toevallig, want in Pruisen stonden op vele punten de Franse instellingen uit het 'Ancien Régime' model. Daar staat tegenover dat het Franse overheidsstelsel minder militair gericht was en gedurende een hele tijd - vooral de zeventiende eeuw - ook meer open was dan het Pruisische. Vele overheidsfuncties werden verkocht aan mensen uit de burgerij, die op deze wijze tot de 'noblesse de robe', de ambtsadel, konden toetreden. Aangezien de betrokken ambtenaren hun gekochte functie moesten zien terug te

---

16. Op het vlak van de vorming was er zelfs een terugval. In 1806 richtten de burgerlijke utilitaristen Bentham en Mill het zeer degelijke en op de praktijk gerichte Haileybury College op dat het monopolie kreeg voor de opleiding van hogere ambtenaren voor het bestuur van Indië en zich kon meten met de beste bestuursopleidingen in Frankrijk en Duitsland. Het had dan ook model kunnen staan voor een veralgemening van de opleiding voor de Britse 'civil service'. In het kader van de conservatieve reactie werd het echter in het midden van de jaren 1850 door de regering gesloten, waardoor het quasi-monopolie van de traditionalistische universiteiten Oxford en Cambridge voor de opleiding van hogere ambtenaren werd hersteld. Het paradoxale is dus dat juist de blijvend aristocratische staatsopvatting de Britse overheid op het vlak van de economische regulering voor de burgerij ongevaarlijk maakte (Moore 1964: 246-257; Mayer 1981: 258-261; Gowan 1987: 4-34; Brown 1988: 39-42).

17. Een uitzondering is de buitenlandse politiek, waar staten tegenover elkaar staan. Niet toevallig heet in de Verenigde Staten het ministerie van Buitenlandse Zaken nog steeds 'State Department' (Dyson 1980: 37-38).



verdienen werkte dit systeem buitengewoon corrumperend. Op macro-niveau leidde dit tot een vermenigvuldiging van ambten, waarvan alle ambtsdragers een deelbelang hadden te verdedigen, hetgeen de uitvoering van overheidsbeslissingen steeds moeilijker maakte.

Terzelfertijd werd tijdens de zeventiende eeuw eveneens het systeem van de 'intendants' ingevoerd. Dit waren ambtenaren die direct door de koning benoemd werden en steeds terugroepbaar waren; hun ambt was niet te koop. Zij beschikten over zeer ruime bevoegdheden in de provincie, zodat de koninklijke regering voor het eerst direct in het hele land kon tussenkomen. De bedoeling van kardinaal Richelieu die het systeem ontwierp, was de macht van de traditionele gouverneurs te ondergraven, die op erfelijke basis steeds meer een eigen machtsgebied hadden gecreëerd. Het verzet van de plaatselijke adel was groot en leidde zelfs tot opstanden zoals de bekende 'Fronde' (1648-1653), maar tenslotte slaagde de opzet. De adel paste zich nu aan het regime aan, maar het gevolg was dat het zelf het hele systeem verlamde. Het overheidsapparaat slibde dicht voor de burgerij in de mate dat stilaan minder ambten werden verkocht en ook het systeem van de 'intendants' werd steeds meer erfelijk.

Terzelfdertijd was het 'Ancien Régime' de eerste van de moderne staten die het belang van de wetenschap voor het tot stand brengen van goed beleid erkende. Reeds in 1666 werd de Académie des Sciences opgericht, die volgens Fischer en Lundgreen al snel een grote invloed op het beleid van de overheid had op wetenschappelijk, technisch en economisch vlak. De in 1748 opgerichte militaire Ecole du Génie (genie-school) stond op zeer hoog niveau en was een directe voorloper van de nog meer befaamde Ecole Polytechnique, die na de revolutie tot stand kwam. Een jaar voor de militaire school was nog de Ecole des Ponts et Chaussées (school voor bruggen en wegen) opgericht met de bedoeling voor de overheid een corps van burgerlijke ingenieurs te vormen. In 1872 zou hieraan de meer politicologisch-bestuurskundige en internationaal gerichte Ecole Libre des Sciences Politiques toegevoegd worden.

Tijdens de Franse revolutie werd de verkoop van overheidsfuncties afgeschaft. In principe werden ambtenaren nu op basis van bekwaamheid gerecruteerd. De belangrijkste kanalen hiertoe waren de genoemde hogere onderwijsinstellingen. In de praktijk leidde de openvolging van politieke regimes echter tot een systematisering van favoritisme en politieke patronage als belangrijkste basis voor de aanwerving van overheidspersoneel - hetgeen overigens wel meer als bij-effect van ontwikkelingen in parlementaire richting optreedt. Minder snel dan in Pruisen werd een goed onderwijssysteem opgezet voor het bedrijfsleven, terwijl de grote scholen die de overheidsambtenaren opleidden een groot prestige uitstraalden. Voor mensen uit de middenklasse bleef gedurende lange tijd een carrière bij de overheid dan ook een aantrekkelijk objectief. Een groot deel van het personeel van de overheid en ook van het politiek personeel kwam dan ook uit deze kringen.

Het resultaat was zoals in Pruisen een scheiding tussen overheid en

burgerij, maar met een grotere sociale band tussen beide. Door het 'Ancien Régime', de burgerlijke revolutie en de vele opstanden, evenals de ervaringen met corruptie en politiek favoritisme werd Frankrijk weliswaar zoals Duitsland gekenmerkt door een 'staats-cultuur', maar de nadruk lag daarbij in veel sterkere mate op individualisme, rationalisme en controle op de overheid (Anderson 1974b: 94-112; Fischer/Lundgreen 1975: 490-509, 546-557, 560; Maier 1970: 41; Zeldin 1973: 113-122, 577; 1977: 333-345; Dyson 1980: 32-37, 63, 158-166; Kuisel 1980: 5; Mayer 1981: 80, 102-105, 177).

D. Het gevolg van deze verschillende patronen van staatsvorming was dat in Groot-Brittannië - en later in de Verenigde Staten - veel minder een 'staatscultuur' heerste dan in Frankrijk en Duitsland. De kloof tussen burgerij en staat was het grootst in Duitsland, minder groot in Frankrijk en bijna onbestaand in het Verenigd Koninkrijk. Dat dit geen geringe consequenties had voor de ontwikkeling van de economische reguleringsvormen zal verder nog voldoende blijken. Revoluties en andere structuurhervormingen brachten daar niet snel verandering in. Intussen nemen we bij de Franse revolutie de draad van het verhaal over de ijzerindustrie weer op.

#### 4.7 De invloed van de Franse revolutie en de napoleontische oorlogen

Het is bekend dat door de Franse revolutie feodale verhoudingen op alle niveaus van de samenleving werden afgeschaft. Meest ingrijpend op korte termijn was de afschaffing van de binnenlandse tollën in 1790 en van de gilden een jaar later. De invloed van de Franse revolutie reikte verder dan het land zelf. Via veroveringsoorlogen en onderhandelingen met Pruisen leidde zij bijvoorbeeld al snel tot een vereenvoudiging van de Duitse politieke landkaart. De nederlagen van Pruisen in 1806 en de vernedering, die ze met zich brachten, veroorzaakten daarenboven een reactief nationalisme, een bewustzijn dat de overheid de noodzakelijke veranderingen meer doortastend moest aanpakken. Het burgerlijk wetboek dat onder Napoleon werd ingevoerd tenslotte zou van onschatbare waarde blijken bij het vestigen en consolideren van de burgerlijke heerschappij in West-Europa. Toch leidde de Franse revolutie niet tot de dood van alle oude vormen en gedachten en waren er ook meer continuïteiten met de voor-revolutionaire periode dan soms vermoed wordt en was het Franse economisch liberalisme zeker niet rechtlijniger dan het Engelse.

In 1791 werd een protectietarief afgekondigd dat over het algemeen gematigd was, maar ook importverboden bevatte. In 1793 werd daarnaast een equivalent van de Engelse navigatiewetten ingevoerd. Alle handel naar Frankrijk moest op Franse schepen plaatsvinden, met als enige uitzondering dat aanvoer vanuit een bepaald land met schepen van dat land toegelaten was, op voorwaarde dat een supplementaire belasting werd betaald. Met de oorlogsverklaring aan Engeland in 1793 werd ook het Eden-verdrag definitief buiten werking

gesteld. Invoer van een groot deel van de Engelse waren, waaronder alle metalen, werd ten strengste verboden en onder het regime van de Terreur werd daar zeer strikt de hand aan gehouden. In 1796 werd het protectieregime aangescherpt. De facto was de invoer van zeer veel waen verboden, onder het voorwendsel dat er eventueel Britse onderdelen in verwerkt waren.

Ondanks de vrede van 1802 weigerde de intussen aan de macht gekomen Napoleon in te gaan op het Engels verzoek het Eden-verdrag te hernieuwen. Een groot deel van de invoerverboden bleef integendeel gelden en voor de andere waren werd in 1803 een nieuw beschermend tarief ingesteld. Niet lang daarna werden de vijandelijkheden hervat en het door Napoleon veroverde gebied werd in de oorlogsinspanningen ingeschakeld. Engelsen en Fransen probeerden elkaar door wederzijdse blokkades economisch uit te hongeren. Dit leidde in 1805 in Frankrijk tot een algemeen importverbod.

Napoleon wilde hiermee de Franse industrie dwingen zich te ontwikkelen en de continentale markten voor zich te veroveren. Dat blijkt ook uit het ongelijke karakter van de Franse 'douane-unie'. Nederland, dat in 1810 geannexeerd werd, moest haar grenzen openstellen voor Franse produkten, maar moest bij uitvoer van haar produkten naar Frankrijk douane-rechten betalen. Het groothertogdom Berg, de Duitse satelietstaat waarin ondermeer het Ruhrgebied was opgenomen, werd van haar natuurlijke afzetgebieden afgesneden door hoge tolmuren. Op het einde van het napoleontisch tijdperk lagen de tarieven op een niveau dat gemiddeld tien keer zo hoog was als onder Colbert, de protectionistische minister van Louis XIV (Clough 1939, 43-45, 56, 64-65, 70-75; Henderson 1958: 43; Supple 1971: 317-319; Vial 1968: 4).

Napoleon trachtte ook directer de industrie, en in het bijzonder de ijzerindustrie te stimuleren. Er werden voortreffelijke technische scholen opgericht, brochures opgesteld met informatie over de nieuwste technieken, industriële tentoonstellingen gehouden, prijzen uitgelooft voor uitvindingen en technische verbeteringen in de industrie en premies gegeven aan buitenlandse ambachtslui en ondernemers die zich in Frankrijk wilden vestigen (Beck 1899: 166-167; Clough 1939: 63; Vial 1967: 8-10).

Ondanks al deze maatregelen stagneerde de ijzerproductie. Terwijl in deze periode de ruwijzerproductie van Groot-Brittannië verviervoudigde, bleef die in Frankrijk en België tot 1811 op hetzelfde peil en liep ze daarna zelfs met 30 % terug. Terwijl de regering snel de cokes-procedes wilde invoeren die in Groot-Brittannië de laatste houtskool-ovens hadden verdrongen, kwam de technologische vooruitgang tot stilstand. Door de continentale blokkade en het binnenlands monopolie ontbrak bij de producenten grotendeels het bewustzijn dat vernieuwing noodzakelijk was. Hier en daar werden natuurlijk vernieuwingen doorgevoerd, maar over het algemeen waren weinig ondernemers tot nieuwe initiatieven bereid. Daarvoor was de toestand te onzeker. Men mag niet vergeten dat bij het begin van de revolutie 85 % van de ijzer- en staalbedrijven van

eigenaar waren veranderd. Tegen 1810 was weliswaar 32,7 % van de bedrijven al weer in handen van de vroegere eigenaars, maar deze laatste bleven waarschijnlijk op hun hoede, als ze al niet te conservatief waren om überhaupt te willen vernieuwen.

Hoezeer de Franse industrie ook beschermd werd, ze ondervond toch de concurrentie van enkele nieuwe bekkens die in het tariefsysteem waren geïntegreerd. In de eerste plaats moet daarbij gedacht worden aan de ijzerindustrie van het bekken Luik-Aken, waarop Napoleon voor zijn oorlogsinspanning in sterke mate steunde. Ook in België leidde de Franse verovering overigens tot een territoriale vereenvoudiging door de integratie van het prinsbisdom Luik.

In vergelijking met het Ancien Régime werden minder bedrijven rechtstreeks ondersteund, zoals Le Creusot en Amboise ondervonden. De prijzen van Le Creusot bleken te hoog om concurrentieel te zijn en de uitbating verliep dan ook moelzaam. Verschillende keren probeerden de eigenaars het bedrijf aan de staat te verkopen, maar na de nederlaag bij Trafalgar in 1805 had Napoleon niet veel belangstelling meer voor scheepskanonnen.

Men hoorde dan ook meer dan eens de klacht dat de ijzer- en staalindustrie door de overheid verwaarloosd werd. Toch konden bedrijven, die handig op de situatie wisten in te spelen, behoorlijke winsten maken. De De Wendels bijvoorbeeld, die in 1803 het tien jaar daarvoor geconfiskeerde bedrijf in Hayange voor veel geld wisten terug te kopen, waren door de vele bestellingen tijdens de napoleontische oorlogen in 1808 al uit de schulden. Nog eens drie jaar later waren ze in staat er een tweede bedrijf in Moyeuville bij te kopen (Beck 1899: 168-171; Pirenne 1926: 162; Chevalier 1946: 141-142, 150-151; Levy-Leboyer 1964: 330; Vial 1967: 7-8, 13-19, 24-25; Gille 1968: 28; Fritsch 1976: 61-63).

De ijzerfabrikanten waren grote voorstanders van het protectiesysteem. Toen Napoleon in 1810 naast en tegenover de niet zo protectionistisch gezinde Conseil Général du Commerce een adviesorgaan wilde, dat hem in zijn blokkade-politiek meer zou ondersteunen, richtte hij de Conseil Général des Manufactures op. De ijzerfabrikanten waren daarin goed vertegenwoordigd en ze vonden hier dan ook een forum, waarop ze hun belangen succesrijk konden verdedigen (Gille 1968: 12, 30).

#### 4.8 De pendelbeweging van de liberalisering in Duitsland

A. De verschillende oorlogen met het revolutionaire Frankrijk leidden ongetwijfeld tot vertraging van de economische vooruitgang in Duitsland. Toch had de Franse bezetting positieve kanten: er werden nieuwe, militaire wegen aangelegd en het aantal tollens op de Rijn werd verminderd, hetgeen de scheepvaart ten goede kwam. Verder werden de gilden afgeschaft, een maatregel die na de oorlog door

Pruisen niet ongedaan gemaakt werd - in de oostelijke territoria zouden ze tot na 1850 een rol blijven spelen, ook al stelde Pruisen vrij vroeg, in 1810, althans in principe de 'Gewerbefreiheit', de vrijheid om elk beroep uit te oefenen, in.

Belangrijkst waren waarschijnlijk de territoriale rationalisering, die de oorlogen in Duitsland teweegbrachten. Toen Frankrijk in 1794-1795 de Pruisische gebieden, ten westen van de lage Rijn (Opper Gelre, Moers, een deel van het hertogdom Kleef) in bezit nam, kreeg Pruisen daarvoor compensaties in de rest van Duitsland. Hetzelfde gebeurde in 1805 toen Frankrijk verder naar het oosten oprukte. Deze compensaties leidden ertoe dat Pruisen in het westen verschillende van haar vroegere gebieden tot een geheel aaneen kon sluiten. In 1806, na de nederlagen bij Jena en Auerstadt, was Pruisen echter gedwongen zich achter de Elbe terug te trekken. Het door Napoleon veroverde Duitse gebied werd in de Rijnbond samengebracht, heringedeeld en gerationaliseerd. Het Ruhrgebied bijvoorbeeld viel nu geheel onder het groothertogdom Berg. Na het Congres van Wenen, waarbij de Europese kaart nog eens hertekend werd, viel het industriële westen van Duitsland geheel aan Pruisen toe. Het werd ingedeeld in twee provincies: Rijnland en Westfalen, die elk een stuk van het Ruhrgebied toebedeeld kregen. Voor ijzer en steenkool viel het Ruhrgebied bovendien geheel onder het mijn-district Dortmund.

Toch bleven na 1815 in Duitsland nog 39 staten over. De belangrijkste waren Pruisen en Hannover in het noorden, Beieren, Baden en Württemberg in het zuiden. Saksen, ten zuiden van Pruisen, en de Westpruisische provincies waren de meest geïndustrialiseerde gebieden. Het geheel werd verenigd in een door Oostenrijk gedomineerde, losse 'Duitse Bond' (Clapham 1921: 83-84; Henderson 1958: 24, 43-45; 1961: 13; 1975: 29-30, 150-151; Ritter 1961: 92-93; Fischer 1963: 86, 88; Milward-Saul 1973: 414-416).

Zoals gezegd hadden de nederlagen van Pruisen tegen Frankrijk geleid tot een 'reactief nationalisme' en een bewustzijn dat vrij fundamentele maatschappelijke vernieuwingen noodzakelijk waren. De belangrijkste vernieuwing was het Maassen-tarief dat in 1818 in Pruisen werd ingevoerd - volgens Clapham het meest wijze en wetenschappelijke tarief van de toenmalige grootmachten. Pruisen werd hiermee merkwaardig genoeg het meest (economisch) liberale land van dat ogenblik.

Na het beëindigen van de napoleontische oorlogen werden de continentale markten overspoeld met Engelse produkten. Alhoewel artikel 19 van het verdrag van de Duitse Bond een gemeenschappelijke houding op het vlak van handel en verkeer in het vooruitzicht had gesteld, werden de Duitse staten het niet eens over een gemeenschappelijke economische politiek. Het gevolg was dat elke staat een eigen beleid ontwikkelde. De industrie schreeuwde om bescherming tegenover de buitenlandse concurrentie, maar in Pruisen waren zowel de bureaucratie als de landadel, die goedkope produkten en een vrije graanuitvoer wenste, voorstanders van vrijhandel. De

bedoelingen van de ontwerper van het tarief van 1818, de Pruisische directeur-generaal van de belastingen en latere minister van Financiën Von Maassen, waren grotendeels pragmatisch. Hij wilde de twee Pruisische territoria die tot 1850 niet aan elkaar raakten, tot een geheel aaneensmeden. Het land moest over een tarief beschikken dat enerzijds de overheid van de nodige inkomsten en de industrie van een minimale bescherming verzekerde, maar anderzijds de verleiding tot smokkel tot een minimum herleidde. In de gegeven omstandigheden leek een gematigd tarief daarom het productiefst. Alle binnenlandse tollën werden afgeschaft, de invoer van grondstoffen werd vrij en de heffing op fabriekswaaren op gemiddeld 10 % vastgesteld.

Tegen dit tarief kwam een protectionistische beweging op gang, die ondermeer gesteund werd door de meerderheid van de Rijnland-Westfaalse industriëlen en door de Zuidduitse staten, die blijkbaar de buitenlandse concurrentie op de Pruisische markten vreesden. Onder leiding van de nationalistische econoom Friedrich List drongen ze aan op een eengemaakt Duits protectietarief. Oostenrijk dat op haar beurt de concurrentie van de Zuidduitse staten en Saksen vreesde, was echter niet bereid van haar eigen, zeer hoog protectietarief af te stappen, waardoor de beweging tot mislukken gedoemd was.

Een doorn in het oog van de andere staten was ook dat Pruisen voor de doorvoer van waaren wel hoge tarieven aanrekende. Ook van deze maatregel was de oorspronkelijke opzet fiscaal en pragmatisch - men kon er immers enkel concurrenten mee treffen -, maar ze bleek al snel een goed onderhandelingswapen om andere staten tot vrijhandelsakkoorden te bewegen. Via een aantal tussenstappen slaagde Pruisen er in om tussen 1828 en 1834 de Duitse Zollverein (tolunie) tot stand te brengen. In 1842 werd ook het recentelijk onafhankelijk geworden groothertogdom Luxemburg lid. Het hoofdkwartier van de Zollverein werd in Berlijn gevestigd en het tarief was het Pruisische. Pruisen begon duidelijk de hegemonie in Duitsland over te nemen. De belangrijkste buitenstaanders waren vooralnog Hannover en enkele Noordduitse staten, die de 'Belastingsunie' oprichtten. De Tolunie had daarmee geen eigen toegang tot de Noordzee, maar gezien het handelskarakter van de Noordduitse staten, was dat niet zo'n probleem. In 1850 traden Hannover en Oldenburg tot de Tolunie toe, zeer laat gevolgd door Mecklenburg en Lübeck (1867) en Hamburg en Bremen (1888).

De samenwerking in de Zollverein leidde stilaan ook tot samenwerking op andere terreinen, vooral op het vlak van de spoorwegen en de post. Tot verdergaande economische afspraken kwam het echter niet en de verschillende staten behielden ook eigen muntstelsels. Om de uiteenzetting niet over te belasten, wordt hier nu verder enkel nog op Pruisen ingegaan, de staat die de voortrekkersrol vervulde en negen tiende van de Duitse ijzer- en staalindustrie omvatte (Beck 1899: 357; Clapham 1921: 97-101; Henderson 1958: xiii; 1975: 33-39; Hausherr 1960: 56-57; Borchardt 1972: 105).

B. Een interessant uitgangspunt voor de behandeling van de Pruisische politiek ten aanzien van de ijzerindustrie vormt een van de stellingen van de Franse onderzoeker Lévy-Leboyer. Volgens deze kozen zowel de Verenigde Staten als Duitsland voor een snelle uitbouw van de spoorwegen en daaraan in eerste instantie de ontwikkeling van een eigen ijzer- en staalindustrie opofferden (1964: 384). Als we echter dieper op de Pruisische politiek ingaan, dan blijkt dat deze stelling enkel is vol te houden als ze op het niveau van de onbedoelde effecten wordt gesitueerd, want voor de bewindvoerders stelde die keuze zich niet zo duidelijk en daarnaast speelden ook heel andere overwegingen een rol.

Het is zeker waar dat bepaalde burgers en ambtenaren in Pruisen al zeer vroeg veel belangstelling hadden voor de spoorwegen en met name voor de economische en militaire voordelen die ze ervan verwachtten. Verschillende vooraanstaande figuren, waaronder de reeds genoemde Friedrich List, schreven pamfletten en ontvouwen plannen met de bedoeling de aanleg van een dicht spoorwegnet te stimuleren. De regering in Pruisen stond hiertegenover aanvankelijk echter zeer weigerachtig, om niet te zeggen negatief. Na de napoleontische oorlogen was de Pruisische staat virtueel bankroet en gedurende lange tijd bleef ze bijzonder krap bij kas. Daardoor kon ze moeilijk de nodige fondsen leveren om een dergelijke ambitieuze operatie te ondernemen.

In 1838 kwam het echter tot een wet, waardoor aan de privé-sector concessies verleend konden worden voor de uitbating van bepaalde spoorlijnen. In 1843 werd bovendien een spoorwegfonds opgericht, waarmee rentes op leningen van spoorwegmaatschappijen konden gewaarborgd worden. Tenslotte nam ook de Seehandlung, de Pruisische overheidsholding die uit de overzeese handel was ontstaan, steeds grotere participaties in de spoorwegbouw. De Duitse spoorwegenbouw beleefde aldus in de jaren 1840 een eerste 'boom'. Alleen België overtrof Duitsland op dit punt in snelheid. In tegenstelling tot wat List had voorgesteld, was hierbij echter geen sprake van planning. Pas in 1847 kwam men tot een zekere coördinatie. De eerste publieke Pruisische spoorlijn kwam er pas in 1852 en beoogde niet meer dan de aansluiting van de Saarlandse steenkoolmijnen, die eigendom van de overheid waren, op de rest van het spoorwegnet (Henderson 1958: xvii, 124, 162-167; 1975: 38, 44-52, 58, 75; Fischer 1972: 70).

De Duitse spoorwegboom stimuleerde in eerste instantie de ijzerindustrie in Engeland en België, want de Duitse bedrijven waren slechts in beperkte mate concurrentieel en hun productiecapaciteit was ontoereikend. Wel werden in het Rijnland en Westfalen grote walserijen opgericht. Vooral het westen van Duitsland met zijn versnipperd bezit was arm aan kapitaal en de regering beschikte maar over een beperkt budget om de industrie te stimuleren. Zoals de historicus Knut Borchardt het uitdrukt, 'duldden' de regeringen overigens eerder de industrialisering, dan dat ze die werkelijk stimuleerden.

De douane-tarieven boden maar een beperkte bescherming en na het

verdwijnen in 1815 van een aantal kleinere staten, waren er ook de reguleringen ten aanzien van het houtverbruik afgeschaft. Het gevolg van dit alles was dat de vernieuwing traag verliep en de houtskoolprocedures vrij lang overleefden. In 1846 stonden in Opper-Silezië 17 cokes-hoogovens (18), in West-Duitsland vijf. De eerste cokes-hoogoven in het Ruhrgebied werd pas in 1849 opgestart. In 1850 werd nog maar 10 % van het ruwijzer op basis van cokes geproduceerd. 85 % van de cokes-hoogovens was in overheidshanden. Het puddelprocede voor de produktie van smeedijzer was dan wel al veel ruimer verspreid (Beck 1899: 355, 690-693, 710-712; Hempel 1969: 63; Borchardt 1972: 102-103; Henderson 1975: 60-61, 72, 75).

In de Tolunie was men zich wel bewust van de mogelijkheid tot het bedrijven van economische politiek via het manipuleren van de douane-tarieven. Lange tijd werd de invoer van machines bijvoorbeeld niet belast met de bedoeling de uitbouw van een consumptiemiddelennijverheid te stimuleren. Stilaan begon men bezorgd te raken over het achterblijven van zowel de katoen- als de ijzernijverheid en werden de invoerheffingen op industriële waren verhoogd. In 1837-1839 gebeurde dat voor smeedijzer en staal, in 1844 voor ruwijzer (19), dus middenin de spoorwegboom. Terzelfdertijd stegen de Belgische en Britse ijzerprijzen, zodat de Duitse ijzerindustrie nu eindelijk bewegingsruimte kreeg en de binnenlandse produktie snel ging stijgen. De ijzerimporten bereikten nooit meer het toppunt van 1843 (133.000 ton). Ook hier blijkt dat de stelling over de keuze tussen spoorwegbouw en ontwikkeling van de ijzerindustrie niet helemaal opgaat, want de tariefverhoging voor smeedijzer en staal ging vooraf aan de spoorwegboom van de jaren 1840. Wel werd eveneens in 1844 een akkoord met België gesloten, waarbij in ruil voor een vrije doorvoer van Duitse produkten naar Antwerpen, de Belgische ijzerproducenten voor zes jaar minder dan de helft van de ijzerheffingen moesten betalen (Beck 1899: 694-696; Kestner 1902: 1; Clapham 1921: 101; Henderson 1954: 169; 1961: 18-19; Fischer 1963: 89; 1972: 67).

De verhoging van de tarieven voor smeedijzer en staal in 1837-1839 gaf overigens aanleiding tot een praktijk, waarmee de Europese Gemeenschap later dikwijls te maken zou krijgen. In 1841 begonnen de Belgen Michiels en Bourdouxhe in Eschweiler, ten oosten van Aken, aan de bouw van een grote walserij voor 'lange' ijzerprodukten (rails en

---

18. Dit groter aantal in Opper-Silezië is waarschijnlijk niet enkel te wijten aan het overheidsinitiatief in die provincie, maar ook aan het feit dat de eigendommen er traditioneel groter waren, hetgeen tot grotere investeringsmogelijkheden leidde (Hausherr 1960: 60).

19. Toch werd volgens Hausherr de politiek van de Zollverein nooit echt protectionistisch (1960: 57). Volgens Fischer volgde Duitsland een middenkoers tussen vrijhandelsnaties als Groot-Brittannië en Zwitserland enerzijds en protectionistische landen als Oostenrijk, Rusland, Frankrijk en de Verenigde Staten anderzijds (1963: 89).



balken). Het bedrijf werkte bijna uitsluitend met Waalse arbeiders en verwerkte ruwijzer van L'Espérance nabij Luik. De bedoeling was duidelijk om met het goedkope Belgische ruwijzer afgewerkte produkten te maken voor de grote Duitse markt en zo de verhoogde tarieven te omzeilen. De fabriek ging echter pas in 1846 van start, nadat de verhoging van het ruwijzertarief en het akkoord met België in 1844 de hele opzet overbodig hadden gemaakt. Niettemin groeide het bedrijf, dat in 1844 de naam Phoenix aannam, met behulp van Frans kapitaal in tien jaar tijd uit tot het grootste Duitse ijzer- en staalbedrijf van dat moment (Beck 1899: 711; Cameron 1961: 390-392 - zie ook 6.5).

De Pruisische staat ontplooidde ook in deze periode eigen initiatieven zowel direct, als via de Seehandlung, maar niet in de ijzer- en staalindustrie. De enige uitzondering was een staalgieterij die door de Seehandlung in 1843 in samenwerking met prive-belangen nabij Remscheid ten zuiden van het Ruhrgebied werd opgezet (20). De meeste bestaande publieke ijzerbedrijven waren winstgevend - er wordt zelfs beweerd dat ze de private bedrijven in de concurrentie verdrongen -, zodat ze ook zonder supplementaire financiering konden investeren en accumuleren. Het grootste van deze bedrijven, Königshütte nabij Katowice, had een zeer goede faam. Het aantal hoogovens werd er in de jaren vijftig nog verdubbeld.

Hoe meer de binnenlandse burgerij zich ontwikkelde, hoe meer ook haar zelfbewustzijn en daarmee samengaand haar kritiek op het overheidsinitiatief in het bedrijfsleven toenam. Vanaf de jaren 1840 werd de Seehandlung het middelpunt van deze campagne. Er werden onderzoeken ingesteld en het bleek dat inderdaad een groot deel van haar ondernemingen niet rendabel was. In 1845 werd haar dan ook verboden nieuwe ondernemingen op te richten en stilaan ging men over tot verkoop of sluiting van veel van de openbare bedrijven. In de jaren vijftig en zestig werden op die manier de meeste kleinere openbare ijzer- en staalbedrijven verkocht. Gleiwitz en Königshütte bleven voorlopig gespaard, omdat ze als 'voorposten van germanisme' in een overwegend Slavische streek beschouwd werden (21). Het ijzer- en staalbedrijf van Königshütte werd tenslotte in 1870 toch verkocht aan haar belangrijkste concurrent in de streek: graaf Henckel von Donnersmarck, de eigenaar van de Laurahütte. De Seehandlung werd grotendeels herleid tot een van haar traditionele functies, die van bank van de overheid. Over het algemeen bleef de overheid echter een relatief belangrijke rol spelen in de economie

---

20. De Seehandlung leverde het meeste kapitaal, maar had slechts recht op een derde van de winst (Henderson 1958: 132). Veel zou het bedrijf overigens niet opbrengen, want in 1848 werd het door een opzettelijk aangestoken brand totaal verwoest (Ritter 1961: 87-88).

21. Nog in 1913 beschuldigden de ondernemers in Opper-Silezië stakers ervan het 'germanisme' in het gebied te verzwakken (Schofer 1974: 472).

(Beck 1899: 982-983; Henderson 1958: xvii-xviii, 18, 58, 71, 131-132, 137-138; 1961: 31; 1975: 165; Ritter 1961: 77-78, 87-88, 106-113; Borchardt 1972: 102).

Hoezeer de burgerij ook met het liberalisme dweept, zij versmaadde intussen de mogelijkheden niet, die overheden hadden om in de economie regulerend op te treden. Steeds meer reageerden de ondernemers op economische depressies met vragen aan de overheid om via 'strategische' ondernemingen zoals banken en spoorwegen anti-cyclisch op te treden. Zo gingen tijdens de crisis van 1847-1848 overal stemmen op voor verhoging van het kredietvolume en verbetering van de kredietwegen. Verder werd tijdens depressies een verhoogde investeringsactiviteit van de spoorwegmaatschappijen gevraagd en de Rheinische Eisenbahn werd herhaaldelijk geprezen omdat ze tijden van lage lonen - depressies dus - benutte om in versneld tempo haar net uit te breiden en zodoende arbeiders aan het werk te zetten, die in de industrie tijdelijk niet gebruikt konden worden (Fischer 1972: 187).

C. Het merkwaardige verschijnsel deed zich intussen voor dat Pruisen door haar rivaliteit met Oostenrijk steeds meer gedwongen werd de zaak van de vrijhandel te omhelzen. Na de revoluties van 1848 poogde Oostenrijk immers haar hegemonie in Duitsland terug te winnen door een Duits-Oostenrijkse tolunie met hoge tariefmuren voor te stellen. De meeste andere Duitse staten en ook heel wat industriële hadden daar oor voor. Pruisen besloot echter zich hiertegen met hand en tand te verzetten. Een diplomatiek bondgenootschap van Oostenrijk met de meeste Zuid- en Middelduitse staten in 1852 werd door Pruisen effectief gecounterd door enerzijds Hannover binnen de Zollverein te halen en anderzijds een handelsverdrag met Oostenrijk te sluiten, waarbij de wederzijdse tolmuren grotendeels werden geslecht, maar Oostenrijk formeel buiten de Tolunie bleef.

Toen Frankrijk in 1860 een vrijhandelsverdrag met Groot-Brittannië sloot, wilde de Pruisische regering kost wat kost in Frankrijk dezelfde voorwaarden bedingen als de Britse concurrentie. Dit leidde tot het Frans-Pruisisch handelsverdrag van 1862. De heffingen die hierbij het meest verlaagd werden, waren die op textiel- en ijzerwaren. Oostenrijk en verschillende Duitse staten kwamen tegen dit verdrag in het geweer. Het front dat ze tegen Pruisen probeerden te vormen, brakkele echter snel af en in 1865 werden zowel de Tolunie als het handelsverdrag met Oostenrijk op de Pruisische voorwaarden verlengd. Dit verhinderde niet dat het jaar daarop al deze staten, op enkele kleinere na, tegen Pruisen ten strijde trokken. Zij werden binnen de maand verslagen, waarna Pruisen Hannover, Hesse-Kassel, Nassau, Sleeswijk-Holstein en Frankfurt annexeerde. De Duitse Bond onder leiding van Oostenrijk werd ontbonden en vervangen door de Noordduitse Bond, die alle Duitse staten omvatte, op de drie Zuidduitse na.

De Tolunie, die tijdens de oorlog niet had opgehouden te functioneren en over het hele jaar slechts een inkomensverlies van 11 % leed, werd nu hervormd. Het vetorecht van de afzonderlijke staten

werd afgeschaft en vervangen door een systeem van meerderheidsbeslissingen in een verkozen Tolunie-parlement. De vrijhandelspolitiek werd verder uitgebouwd en op het ogenblik van de definitieve eenmaking van Duitsland in 1871 was die zo goed als voltooid. Enkel voor ijzer en staal bleven tot 1877 heffingen bestaan. Het is waar dat de Pruisische regering voor haar streven op de steun kon rekenen van een belangrijke vrijhandelsbeweging, die tegen het einde van de jaren vijftig in Duitsland de kop op stak. Dat neemt niet weg dat haar politiek grotendeels gebaseerd was op een 'staatsraison' en het vrijhandelsdenken in Duitsland nooit echt populair was (Kestner 1902: 1; Henderson 1954: 175-178; 1961: 25-29; 1975: 97-105, 112, 149-158).

De periode tussen de revolutiepogingen van 1848 en de Duitse eenmaking werd intussen - op de crisisjaren 1857-1859 na - in heel Europa gekenmerkt door een algemene opleving van de economie. Na het neerslaan van de opstanden waren overal stevige, om niet te zeggen autoritaire, regeringen in het zadel gekomen en de burgerij drong, uit schrik voor de arbeidersklasse, niet meer aan op politieke democratisering. Intussen werd overigens wel gewerkt aan een aantal sociale en economische hervormingen, met de bedoeling de basis voor de onvrede bij de arbeiders althans voor een deel weg te nemen. Verder leidden de ontdekkingen van nieuwe goudvoorraden in Californië en Australië tot een uitbreiding van de geldhoeveelheid, prijsstijgingen en zodoende tot vertrouwen in de toekomst bij de ondernemers. Om kapitalen bij elkaar te brengen werd steeds meer gebruik gemaakt van naamloze vennootschappen en daarnaast deden ook de investeringsbanken, die overal het licht zagen, hun deel van het werk. Verder mag men de invloed van de doorbraak van de vrijhandelsbeweging niet vergeten. Specifiek voor Duitsland kwamen daarbij nog de gunstige werking van de geconsolideerde Zollverein en van het verbeterde transport, dankzij de snelle aanleg van de spoorwegen (Henderson 1961: 29-30; 1975: 111-115, 123-129, 151; Böhme 1966: 62-64).

De ijzer- en staalindustrie in Duitsland groeide en vernieuwde zich nu zeer snel, vooral in de steenkoolbekkens van de Ruhr en de Saar. De ruwijzerproductie, in 1850 nog op een niveau van 210.000 ton, verdubbelde die hoeveelheid in vijf jaar tijd en bereikte in 1867 het miljoen ton. Tussen 1852 en 1861 werden in de sector niet minder dan 75 nieuwe bedrijven opgericht. In het Ruhrgebied, waar de eerste cokes-hoogoven pas in 1849 was beginnen werken, werden tussen 1851 en 1857 alleen al 27 nieuwe cokes-hoogovens gebouwd. De invoering van de nieuwe staalprocedures (zie volgend hoofdstuk) verliep echter langzamer, omdat die voorlopig niet geschikt waren voor het Duitse erts en daarom nog niet echt concurrentieel waren ten opzichte van de verbeterde puddelijzer en -staalmethode (Henderson 1961: 36-37; Hempel 1969: 70-73; Mitchell 1980: 413).

De expansie van de ijzerindustrie leidde ertoe dat de regering er geen reden toe zag haar overmatig te beschermen en in 1865, 1868 en 1870 werden de ijzer- en staaltarieven verlaagd, ook al duurde het nog tot 1877 voor ze helemaal verdwenen. Dit belette de ondernemers

uit de sector niet tot de meest protectionistische te horen en telkens luidkeels te protesteren. De campagne die zij tegen de definitieve afschaffing van de ijzer- en staaltollen in het geweer brachten, zou tenslotte mee aan de basis liggen van de terugkeer naar het protectionisme in 1879 - daarop wordt in het volgende hoofdstuk teruggekomen (Rosenberg 1967: 155-157).

#### 4.9 Langzame modernisering in Frankrijk

A. Na het beëindigen van de napoleontische oorlogen werd Frankrijk in alle duidelijkheid met haar technologische achterstand ten opzichte van Groot-Brittannië geconfronteerd. In 1814 werden protectie en blokkade opgeheven en dadelijk verstoorden de importen uit Engeland door hun lage prijzen de Franse ijzermarkt. De ijzerfabrikanten, hierbij ondersteund door de Conseil Général des Fabriques et Manufactures, protesteerden heftig. Hetzelfde jaar werden de ijzerheffingen dan ook reeds verviervoudigd tot ongeveer 50 %. Binnen het jaar na de Restauratie stond de problematiek van vrijhandel of protectie hiermee bovenaan de politieke agenda.

Louis XVIII die in principe over een uitgebreide macht beschikte, vond het slimmer zijn regering te doen steunen op de meerderheid van het parlement, een ontwikkeling die zijn reactionaire opvolger Charles X in 1824 al niet meer kon terugdraaien. Het parlement was samengesteld op basis van een zeer restrictief censuskiesrecht, zodat het regime op een kliek van niet meer dan 88.000 zeer rijke burgers steunde. De belangen van landadel en grootkapitaal wogen daardoor direct op het politiek leven. De ultra-royalisten onder de leiding van de latere Charles X die zo snel mogelijk naar het Ancien Régime terug wilden, en de liberalen die wilden voortbouwen op de lijn van Napoleon, stonden op bijna alle punten lijnrecht tegenover elkaar, behalve een: de noodzaak van een sterk protectionistisch systeem. Op deze wijze kwam tussen 1814 en 1826 een ultra-protectief systeem tot stand, in een mate die zelfs de regering niet voor wenselijk hield.

Het ijzertarief van 1814 bleek inderdaad niet voldoende om de import uit Engeland te keren: tussen 1816 en 1821 steeg deze van 800 naar 7.000 ton. De Franse ruwijzerproductie bevond zich rond die tijd op een niveau van ongeveer 113.000 ton (het cijfer voor 1819) en hiermee kon men niet aan de binnenlandse vraag voldoen. Het is dan ook opvallend dat een toch vrij beperkte import zo sterk de markt kon verstoren (22). Waarschijnlijk drukten de lage Engelse prijzen het prijsniveau in Frankrijk op een dergelijke wijze dat heel wat Franse ijzerbedrijven onder hun break-even-punt kwamen. En in het algemeen was waarschijnlijk het contrast te groot met de winsten, die

---

22. Clough ontwijkt dit probleem door te spreken van een toename van de import van 800.000 naar 7 miljoen kilogram (1939: 100, 115).

men ten tijde van de oorlogen had kunnen maken. De tarieven werden dan ook verhoogd: voor staal van 45 % naar 60 % in 1820 en 100 % in 1826, voor ruwijzer van 50 naar 120 % in 1822 - voor Belgisch ruwijzer werd een uitzondering gemaakt; dit moest maar de helft van het tarief betalen. Hiermee stegen de prijzen tot het dubbele van de Engelse en dat was het belangrijkste: na 1822 bleven de importen toenemen, maar het nieuwe prijsniveau verleende de Franse producenten de gewenste ruimte (23) (Clough 1939: 94-100, 115; Dunham 1955: 388-390; Lévy-Leboyer 1964: 385; Vial 1967a: xiii, 29, 31; 1967b: 3; Mitchell 1980: 412).

De ijzer- en staalverbruikers en de fabrikanten in andere sectoren, voor wie door de hoge ijzer- en staalprijzen de aankoop van machines een (nog) duurder werd, waren echter minder tevreden. Een officiële enquête over de effecten van het protectiesysteem in 1828 kwam dan ook tot de conclusie dat tariefverlagingen voor ijzer en staal gewenst waren. De regering was het hiermee eens, maar tot een doorvoering van de maatregel kwam het niet.

Met het aan de macht komen van de burgerlijk geïnspireerde Juli-Monarchie in 1830 nam de invloed van de grote industriële nog toe. De nochtans gematigde republikeinse dichter Alphonse de Lamartine stelde dan ook in 1838 dat 80 ijzerfabrikanten straffeloos het land konden tiranniseren. Ook de ijzer- en staalverbruikers verdedigden hun belangen. Het gevolg was een lichte tariefverlaging naar 70 en 110 % in 1836 - voor Belgisch giet- en smeedijzer waren de reducties nog iets groter. Vanaf 1835 was er overigens sprake van discrete onderhandelingen over de mogelijkheid een Frans-Belgische tolunie op te richten. Toen eind 1839 plannen in deze richting een duidelijke gestalte begonnen te krijgen, werd door de Franse ijzerindustrie alarm geslagen. Vooral de steenkool- en ijzerbelangen uit Noord-Frankrijk hadden van een concurrentie met België veel te vrezen, maar ook hun collega's in de rest van het land waren er niet gerust in. Daarom werd in 1840 het Comité des Intérêts Métallurgiques opgericht (24), dat tussen 1840 en 1848 talrijke brochures over verschillende onderwerpen uitgaf en in 1845 toetrad tot de protectionistisch getinte Association pour la Défense du Travail National.

In de campagne tegen de douane-unie bracht het Comité alle mogelijke argumenten naar voren: de slechte toestand van het transport - terwijl een douane-unie natuurlijk juist de mogelijkheid

23. Volgens Fritsch bevond De Wendel zich, mede door de crisis van 1821, op de rand van het bankroet, maar beleefde hij na 1822 gouden jaren (1967: 66-70).

24. Vanaf 1833 hadden reeds vergaderingen plaatsgevonden, zowel om te proberen de belangen van de nijverheidstak op een meer gecoördineerde manier verdedigen als om bij spoorwegbestellingen niet tegen elkaar uitgespeeld te worden (zie 8.4).

bood goedkoper in spoorwegmateriaal te voorzien zonder het protectionisme helemaal te moeten afbreken -, het tekort aan kapitaal en het gevaar dat daarom de grote Belgische investeringsbanken de Franse economie zouden gaan domineren en misschien nog het meest interessant: de beperktheid van de overheids hulp. De ijzernijverheid had dan ook niet veel zin om de laatste overheidsbescherming in de vorm van het protectietarief kwijt te spelen. Het Comité richtte zich ook in het algemeen tegen het liberaal 'laisser-passer', dat enkel maar lijden en wanorde veroorzaakte. Anderzijds had het kritiek op de vele overheidsreglementeringen, die het privé-initiatief fnuikten en totodeloos tijdverlies leidden.

De onderhandelingen sleepten zich voort. In België was vooral het Luikse ijzerbekken niet erg overtuigd, omdat men er de exportmogelijkheden naar de Zollverein niet in het gedrang wilde laten brengen. Bovendien oefenden Groot-Brittannië en Pruisen druk uit tegen wat ze een schending van de Belgische neutraliteit noemden. In Frankrijk nam de vroegere premier (en latere president) Thiers, die de unie kort daarvoor nog verdedigd had, de leiding van de protectionistische stroming in handen - in 1850 zou hij zelfs verklaren dat ook God een voorstander van het protectionisme was. In 1841 werden de invoerrechten op cokes tot de helft teruggebracht om de ijzerindustrie te stimuleren. Het verzet van deze nijverheidstak werd er niet minder onverzoenlijk door. In 1842 leed het plan tenslotte schipbreuk. De regering vroeg nu aan de Conseil Général des Manufactures of er geen mogelijkheid was tot reductie van de ijzer- en staaltarieven. Het nee van de raad was zo krachtig, dat de regering niet verder aandrong. Voor de revolutie van 1848 kwam het niet meer tot grote veranderingen in het Franse tariefsysteem (Dunham 1930: 14-15; Clough 1939: 119-123, 127, 129-130, 133-134, 180; Levy-Leboyer 1964: 384-393; Vial 1967a: 31, 37, 68, 140-141, 191-192, 196-197; Gille 1968: 66-67).

Hoe zat het overigens met de overheidstussenkomst, waarover het Comité des Intérêts Métallurgiques zo hard klaagde? Het was inderdaad een feit dat de overheidsbestellingen nooit meer het niveau bereikt hadden, waarop ze zich ten tijde van de napoleontische oorlogen bevonden en met subsidies en belastingvrijstellingen was de overheid ook niet bepaald vrijgevig. Tijdens de crisis van 1830 werden twee pogingen ondernomen leningen los te krijgen voor het in problemen verkerende Le Creusot. De overheid ging daar niet op in en na een lange doodstrijd ging het bedrijf in 1833 failliet. Hierbij moet wel vermeld worden dat de problemen van Le Creusot zo groot waren, dat het niet duidelijk is hoe de aan de overheid gevraagde bedragen een oplossing hadden kunnen brengen (25). Tijdens de crisis van 1847 en de daaropvolgende revolutionaire crisis van 1848 was er

---

25. Eind 1831 had het parlement een bedrag van 2 miljoen frank voor noodhulp aan het bedrijfsleven goedgekeurd. Hiervan vroeg Le Creusot eerst 500.000 en daarna 250.000 frank, terwijl haar passief 11 miljoen bedroeg (Chevalier 1946: 156).

meer bereidheid bedrijven te helpen. De Bank van Frankrijk leende 34 miljoen frank aan het bedrijfsleven, waarvan 8,7 miljoen aan zes grote ijzer- en staalbedrijven: Châtillon kreeg 2,7 miljoen, De Wendel, Fourchambault en Le Creusot (nu in handen van Schneider) kregen elk 1,5 miljoen, Alais 1 en Montluçon een half miljoen. Daarnaast deed de regering alles om de voorzetting van het spoorwegprogramma te waarborgen (Chevalier 1946: 156; Henderson 1954: 57; Fritsch 1967: 81; Vial 1967a: 140-141; Gille 1968: 67-68).

In het algemeen wilde de regering zeker de ijzerindustrie stimuleren. Het feit dat de mijninspecteurs alle vernieuwingen moesten goedkeuren wekte soms wel irritatie, maar hun rol was over het algemeen positief. Zolang de ijzerindustrie door de situatie zelf niet tot vernieuwing werd gedwongen, was hun invloed echter beperkt. De lokale en nationale overheden, die de bossen grotendeels in handen hadden, remden daarnaast ook feitelijk de ontwikkeling van de ijzerindustrie, omdat zij, om hun inkomsten zo hoog mogelijk te houden, het houtaanbod beperkt hielden. Volgens Dunham stimuleerde deze beperking pas na 1848 de overgang naar steenkool-procedes (Dunham 1955: 146-147, 391-194, 407, 427).

Vooraf de ultra-protectieve ijzer- en staalheffingen - hoe dan ook de belangrijkste vorm van overheidssteuning - werkten de (relatieve) technologische stagnatie in de hand. Het aantal hoogovens nam weliswaar voortdurend toe, maar aangezien men daarmee over het algemeen niet aan de vraag kon voldoen, was er weinig uitval. Alleen crises leidden af en toe tot het verdwijnen van enkele van de meest verouderde bedrijven. Door het feit dat de achterlijke en dure ijzerindustrie de ontwikkeling van de verwerkende nijverheid, de spoorwegen en het ijzergebruik in het algemeen afremde, veroorzaakte ze zelf voor een groot stuk die crises.

Omgekeerd remden de crises ook de zin tot vernieuwend initiatief. Na de invoering van de protectietarieven in 1822 was bijvoorbeeld een eerste innovatiegolf op gang gekomen, maar de crisis van 1826 leidde ertoe dat een aantal van de modernere bedrijven in financiële problemen kwamen. Een aantal ervan ging ook failliet (zie 6.4). De heropleving na 1837 leidde mede daarom niet tot eenzelfde bereidheid om grote risico's te nemen. Pas tijdens de eerste spoorwegboom kwam het tussen 1845 en 1847 tot een nieuwe investeringskoorts, maar ook dan leidde de daaropvolgende crisis weer tot grote problemen.

In de ruwijzersector verliep de vernieuwing het langzaamst. Tijdens de investeringsgolf tussen 1822 en 1828 werd weliswaar in snel tempo een tiental nieuwe cokeshoogovens geïnstalleerd, maar de twijfels bleven, mede door de lage kwaliteit van het geproduceerde cokes-ruwijzer. Pas vanaf 1836 brak de techniek echt door, maar daarna bleven nog geruime tijd het aantal houtskool-hoogovens en de produktie van ruwijzer op basis van houtskool toenemen. Slechts rond 1850 werd er evenveel ruwijzer met cokes als met houtskool geproduceerd. Op dat ogenblik nam zelfs de directe produktie van ijzer en staal op basis van hoogwaardige erts in laagovens nog een belangrijke plaats in, zij het vooral in de Pyreneeën en Corsica.

Ook de kwaliteit van het geproduceerde ruwijzer liet nog veel te wensen over. De klachten hierover waren niet te tellen (Dunham 1955: 388-389; Vial 1967a: 36-41, 72-77, 80-82, 142, 213; Gille 1968: 55, 95).

Bij de produktie van smeedijzer en staal verliep de vernieuwing sneller. De modernisering was er eenvoudiger, goedkoper en dringender. Ze leidde er toe dat, terwijl de import van ruwijzer tussen 1819 en 1850 verdertienvoudigde (van 2.444 naar 31.631 ton), die van smeedijzer tot een fractie herleid werd (van 10.715 naar 254 ton) en die van staal met 30 % afnam (van 610 naar 430 ton). Men voerde dus nog veel ruwijzer in, maar de verdere verwerking gebeurde nu grotendeels in eigen land. Er kwamen meer puddelovens, staalfabrieken en walserijen tot stand. Na 1835 en vooral na 1845 nam de produktie van rails sneller toe.

De historicus Jean Vial wijst er echter op dat slechts een op de tien ondernemers echt vernieuwend werkte. De meeste bedrijven waren overigens niet geïntegreerd en legden zich dus enkel toe op een stadium in het produktieproces van ruwijzer tot afgewerkte ijzer- of staalprodukten: in 1835 was dat 70,4 % en van de bedrijven die tussen 1827 en 1847 werden opgericht, beperkten er zich niet minder dan 83,6 % tot een stadium (Clough 1939: 153; Vial 1967a: 31, 96-97, 107-108, 114, 121, 126, 132, 166, 170-171, 182-183; Gille 1968: 55, 96).

Zoals gezegd remde de langzame ontwikkeling van de ijzerindustrie de uitbouw van de spoorwegen. Daarnaast schrikte de onduidelijkheid over de verhouding tussen overheids- en privé-initiatief terzake de investeerders af. In 1842 werd echter wettelijk vastgelegd dat de overheid moest instaan voor een algemeen plan, ontelingen, het aanleggen van de wegbedding, de bruggen en de tunnels en het toezicht op de tarieven, terwijl het bedrijfsleven concessies kon krijgen in ruil voor het aanleggen van de spoorweg zelf, de stations en het aankopen van het rijdend materieel; na verloop van de concessies was de overheid gemachtigd de spoorlijnen over te nemen. Deze wet leidde tot een eerste 'spoorwegboom', zij het op een beperktere schaal dan in België en Duitsland. De binnenlandse bedrijven konden oorspronkelijk niet aan de vraag naar rails voldoen, maar de produktiecapaciteit hiervoor nam nu toch stilaan toe (Clough 1939: 144, 147-148; Marczewski 1963: 129; Lévy-Leboyer 1964: 671-672; Supple 1971: 328).

B. Deze ontwikkeling versnelde nog na het aan de macht komen van Louis Bonaparte, eerst als president (1848), later als keizer (1852). Eerst en vooral herstelde de economie zich in geheel West-Europa vanaf 1849. Verder werden ambitieuze economische programma's opgezet, die een sterke weerslag hadden op de ijzer- en staalindustrie. De spoorwegaanleg werd versneld, zodat de totale lengte van de spoorlijnen in tien jaar tijd meer dan verdrievoudigde: in 1850 bedroeg ze 2.915 km, in 1860 9.167 km - de volgende tien jaar werd die lengte nog eens verdubbeld. Tussen 1852 en 1861 verachtvoudigden de overheidsbestellingen aan de ijzer- en staalindustrie. De vele militaire avonturen van Napoleon III waren daar natuurlijk niet



vreemd aan. De uitbreiding van de marine leidde bijvoorbeeld tot een grote toename van de vraag naar kanonnen en gepantserde schepen. Ook de civiele vraag steeg door de toename van de bruggenbouw en de ontwikkeling van de stoomscheepvaart.

Het effect van de spoorwegaanleg was echter het grootst. Rails gingen tussen een vierde en de helft van de produktie van smeedijzer innemen. De overheid stelde ook expliciet dat het aanleggen van spoorwegen een van de eenvoudigste manieren was om de sector te stimuleren. Daarenboven kregen de ijzerfabrikanten ook invloed bij het vastleggen van de spoorwegtraces. De beweging was echter niet rechtlijnig: op de snelle expansie van de spoorwegaanleg tussen 1853 en 1856 volgde een neergang tot 1860; daarna werden de Franse spoorwegmaatschappijen gerationaliseerd en volgde een nieuwe expansie tot 1864, toen een vrij lange stagnatie inzette. De produktie van rails steeg van 23.000 ton in 1850 naar 163.000 ton in 1856 en daalde daarna tot 120.000 ton. Stilaan begonnen de Franse producenten ook naar uitwegen in het buitenland - in eerste instantie de Verenigde Staten - te kijken. De spoorwegen droegen er verder toe bij dat nu definitief een nationale markt tot stand kwam. Stilaan werden ook de transporttarieven voor steenkool en ijzer verlaagd (Dunham 1930: 162-163, 172, 361; Clough 1939: 178-179; Vial 1967a: 225-227, 232-244, 249; Gille 1968: 235, 240-241, 247, 265-266).

Na 1848 overleefden ook de traditionele ijzerbedrijven nog een tijdje. Het behoud van het protectionisme, de slechte staat van het transport, de goedkope waterkracht en het feit dat de moderne bedrijven niet aan de vraag konden voldoen, droegen daartoe bij. Een negatieve factor was daarentegen dat het hout steeds duurder werd. Daarnaast begon de snelle spoorwegaanleg nu ook snel de lokale markten open te breken. Mede door deze factoren werd de ijzerindustrie op basis van steenkool een steeds meer te duchten concurrent en reeds voor 1860 kwamen een aantal traditionele ijzerbedrijven in problemen (Dunham 1930: 178; Vial 1967a: 205, 211-212).

Die problemen konden alleen maar toenemen, want al snel maakte de regering van Louis Bonaparte duidelijk dat ze de weg naar meer vrijhandel wilde opgaan. Het parlement bleef intussen een protectionistisch bastion. In 1851 weigerde het zelfs een voorstel om tot tarieven tussen 10 en 20 % te komen - met ijzer en suiker als enige sectoren die meer bescherming behoefden - in overweging te nemen. Ook de Conseil Général du Commerce, die nieuw leven was ingeblazen met de bedoeling advies te geven over handelsverdragen en tarieven, was in meerderheid protectionistisch; een sterke minderheid ervan was echter vrijhandelsgericht. In 1853 werd door deze raad een commissie belast met de studie van de steenkool- en ijzertarieven en vrij snel adviseerde deze tariefverlagingen voor ijzer en staal, die ook snel werden doorgevoerd, voor een deel eind 1853, voor de rest met ingang van 1 januari 1855. De ijzertarieven daalden daardoor ongeveer tot op de helft van het vroegere niveau.

Het was duidelijk dat de regering de negatieve invloed van de dure

ijzer- en staalprijzen op de ontwikkeling van andere sectoren - in eerste instantie de spoorwegen en de scheepsbouw - wilde beperken. Voor staafijzer waren de tariefreducties immers het grootst. Hierdoor werd de invoer op grotere schaal van Engelse rails mogelijk. Ook met het (beperkte) handelsverdrag met België in 1854 wilde men de import van goedkope rails stimuleren. Tussen 1854 en 1858 werden tenslotte nog een aantal speciale invoervergunningen afgegeven voor rails voor ongeveer de helft van het normale tarief, waardoor de prijs ervan overeenkwam met de Franse. Ook de scheepsbouw mocht geen nadeel meer ondervinden van de bescherming van de ijzerindustrie, want tussen 1855 en 1858 werden alle ijzerimporten ten behoeve van deze sector vrijgesteld van invoerheffingen (Dunham 1930: 14-15, 18-20, 163, 176; Vial 1967a: 205; Gille 1968: 69).

De beweging naar meer vrijhandel leidde tot een herleving van de pressiegroep der ijzerfabrikanten. Na 1848 was het Comité des Intérêts Métallurgiques stilaan ingedommeld, mede omdat de parlementaire vertegenwoordiging van de ijzerbelangen nog was toegenomen. Vanaf 1850 kwam echter voor het eerst een nieuwe Assemblée Générale des Maîtres de Forges de France bijeen onder leiding van Léon Talabot, de belangrijkste eigenaar van de ijzerfabrieken van Denain-Anzin. In juni 1852 overhandigde Talabot in naam van het 'Comité Métallurgique' een memorandum aan de regering en in maart 1854 noemde hij zichzelf voor het eerst voorzitter van het 'Comité des Forges'. Samen met de textiel- en de steenkoolbelangen richtte de ijzerindustrie verder de protectionistische Association pour la Défense du Travail National op, waarvan Talabot in 1855 ondervoorzitter werd (Vial 1967a: 199, 423; Gille 1968: 76; Hilsheimer 1973: 102-103; Smith 1980: 34).

Deze laatste vereniging nam het voortouw van de campagne tegen het voornemen van de regering in 1856 om tot verdere tariefreducties te komen. De regering werd overstroomd door een golf van petitie's, verklaringen van handelskamers, editoria's in de pers en zag zich tenslotte zelfs genoodzaakt een aantal tarieven te verhogen en te beloven dat er tot midden 1861 geen tariefwijzigingen zouden plaatsvinden (Dunham 1930: 21-25).

Toch was de regering, hierin gesteund door een eveneens niet onbelangrijke vrijhandelsvleugel in de industrie en vooral ook onder academische economen, vastbesloten om verder te gaan op de ingeslagen weg. Michel Chevalier, een vroegere hoogleraar van het befaamde Collège de France en daarna topambtenaar, nam het initiatief tot geheime onderhandelingen met Groot-Brittannië, dat kort daarvoor de navigatiewetten had afgeschaft. Stilaan kregen deze besprekingen een meer officieel karakter. Toen ze tenslotte in de openbaarheid kwamen, gaf de keizer een verklaring uit, waarin hij zijn goedkeuring eraan gaf.

Terzelfdertijd stemde hij ook toe in een korte enquête van twee dagen over de toestand van de industrie. Volgens Bertrand Gille blijkt uit die enquête dat veel ijzerfabrikanten minder tegen tariefverlagingen waren, dan meestal wordt aangenomen. De

ondernemers die met de oude procedes werkten, verzetten zich het hevigst en waarschijnlijk uit solidariteit daarmee maakten ook andere industriëlen uit de sector reserves. Volgens Schneider, die later nochtans de leiding van het Comité des Forges op zich zou nemen, was een prijsdaling niet meer te vermijden en kon een vrijhandelsverdrag die alleen maar versnellen. De industrie zou zich moeten aanpassen. Napoleon III zelf noemde ter verdediging van zo'n verdrag de noodzaak het transportnet uit te bouwen (Dunham 1930: 61-82; Gille 1968: 223-232; Hilsheimer 1973: 64-65; Smith 1980: 9, 30-33).

Men bereikte nu vrij snel een akkoord met de Engelsen. Het verdrag werd op 23 januari 1860 ondertekend en vrij snel door de regering geratificeerd - het sluiten van handelsakkoorden behoorde tot de bevoegdheid van de regering en daarom kon het protectionistisch gezinde parlement gepasseerd worden. Het verdrag trad echter, door de vroegere belofte van de regering de tarieven niet vroeger te laten dalen, pas op 1 oktober 1861 in werking. De afspraak was dat binnen de twee jaar de tarieven maximaal 30 en binnen de vijf jaar maximaal 25 % zouden bedragen. De Conseil Général du Commerce moest door vergelijking met de Engelse prijzen telkens de mate van noodzakelijke bescherming vaststellen. In de praktijk daalden de Franse tarieven sneller en meer dan de Engelsen hadden verwachten - voor ijzer en staal bijvoorbeeld tot op een derde van het vroegere niveau, veel minder dan de ijzerfabrikanten voor acceptabel hielden. Toch was het nieuwe tarief voor de ijzer- en staalindustrie nog in belangrijke mate protectionistisch: in tegenstelling tot de gemaakte afspraken kwamen de heffingen voor ijzer en staal feitelijk tussen de 29 en de 38 % te liggen (Dunham 1930: 85-98, 103, 136, 139, 166, 174, 176, 367; Clough 1939: 186, 188, 194; Vial 1967a: 208-209).

Ondanks dit feit en ondanks de door de regering beloofde compensaties om de industrie te helpen bij het volbrengen van de nodige herstructureringen, kwamen ook nu de pressiegroepen in het geweer. 166 fabrikanten dienden een petitie in tegen het verdrag en de volgende drie weken liep het aantal ondertekenaars snel op tot 1.400. De meeste ervan kwamen uit de textielsector, maar ook de ijzerindustrie liet zich niet onbetuigd. Talabot adresseerde namens het Comité des Forges een aanvullende petitie aan de keizer, maar de cijfers daarin werden door de hoofdingenieur der mijnen al snel weerlegd. Rouher, de Minister van Handel noemde de Franse ijzerfabrikanten naar aanleiding hiervan consistente leugenaars. Terzelfdertijd verduidelijkte de regering dat volgens haar de ijzerprijzen door de produktievoorwaarden van de modernste en best gelegen bedrijven moest bepaald worden (Dunham 1930: 125-128, 168-173).

De vrijhandelspolitiek van de regering was geen uitdrukking van eenzijdig economisch liberalisme. Voor Chevalier, de initiator van het verdrag, was vrijhandel geen doel op zich, maar middel tot verdere uitbouw van de Franse industrie en die wilde hij niet zo maar aan de vrije markt overlaten. In het kader van de ideeën van de invloedrijke Saint-Simon - Chevalier was zelfs ooit lid van Saint-Simons 'religieuze' secte - was hij ervan overtuigd dat de

staat een belangrijke, zij het niet dominante rol in de economie te vervullen had en ook de regering zag dit zo. Een voorbeeld hiervan waren de reeds genoemde economische programma's van de regering, een ander de beloofde compensaties naar aanleiding van het verdrag van 1860. Naast de versnelde spoorwegaanleg tot 1864 en een langzame daling van de transporttarieven omvatten deze compensaties leningen aan een iets goedkopere rente - ook van dit aspect van de overheidspolitiek was Chevalier de belangrijkste promotor.

De leningen, waarvoor door de overheid 40 miljoen frank ter beschikking werd gesteld, moesten de bedrijven helpen versneld te moderniseren. Er kwamen aanvragen binnen voor het dubbele van dat bedrag, maar tenslotte werd 38,44 miljoen toegewezen, waarvan 15,06 miljoen aan de textiel- en 9,1 miljoen aan de ijzer- en staalnijverheid. Decazeville ging ondanks een lening van 1,5 miljoen toch failliet. Jackson, nabij Saint-Etienne kreeg 1,2 miljoen voor het installeren van een Bessemer-converter voor staalproductie op grote schaal (26) (Dunham 1930: 30-39, 143-152, 178-179, 359-360; Clough 1939: 185; Vial 1967a: 209-210, 379; Gille 1968: 212, 244, 254; Supple 1971: 332-333).

1860 werd een keerpunt in de ontwikkeling van de Franse ijzer- en staalindustrie. De crisis, die vanaf 1857 was ingezet, sleepte nog tot 1868 aan, maar toch zat men niet stil - Gille spreekt dan ook van een aanpassingsfase. Na 1860 moesten de Franse ijzerbedrijven zich inderdaad versneld aanpassen en dat deden ze ook, eerst bij de afgewerkte ijzer- en staalprodukten, daarna in de ruwijzerfase. De catalaanse ovens verdwenen nu vrij snel: in 1850 waren er nog 57, dertien jaar later nog slechts 19. De houtskoolprocedes die tussen 1851 en 1856 nog een laatste expansie beleefden, geraakten nu in verdrukking. Bij de produktie van smeedijzer was men rond 1869 al bijna volledig overgeschakeld op het cokes-procédé. Bij het ruwijzer hield het houtskool-procede het het langst vol, vooral omwille van de kwaliteit die ermee bereikt wordt.

Ook met de moderne staalprocédés (Bessemer en Siemens-Martin, zie 5.1) werd een aanvang gemaakt, maar het probleem was dat het binnenlandse ijzererts daarvoor niet erg geschikt was. Het waren daarom vooral de bedrijven in het Zuiden en het Centrum die vrij gemakkelijk Algerijns erts konden laten aanvoeren, die daartoe overgingen. Ook op het vlak van de integratie van de ijzer- en staalondernemingen werden zekere vorderingen gemaakt, maar merkwaardig genoeg vooral in de traditionele bekkens en het meest bij 'gemengde' bedrijven - bedrijven die in het ene produktiestadium houtskool, in het andere cokes gebruikten. Bij deze bedrijven was immers de druk om te rationaliseren het grootst. Op termijn was deze overlevingsstrategie buiten de steenkoolbekkens, door de hoge transportkosten, echter tot mislukken gedoemd. Wat er ook van zij,

---

26. Volgens Dunham (1930: 151-152); Vial (1967a: 379) noemt iets hogere bedragen: 1,6 en 1,8 miljoen frank.

crisis en modernisering leidden nu tot een snelle selectie, waardoor de Franse ijzer- en staalindustrie de concurrentie met toenemend vertrouwen tegemoet kon treden, meer nog: ze veroverde vrij snel de kort daarvoor tot stand gekomen binnenlandse markt. De spoorwegen beleefden een laatste echte 'boom' tussen 1860 en 1864 en daarna begonnen enkele bedrijven zich ook op de buitenlandse markt te wagen. Vooral Schneider, die in 1836 le Creusot had overgenomen, was daarin succesvol (Marczewski 1963: 128-130; Vial 1967a: 210-221, 256, 286-289, 297, 309; Gille 1968: 101-104, 240, 243, 247, 257-258, 278).

Voor deze modernisering waren de genoemde overheidscompensaties verre van toereikend. In toenemende mate moest dan ook een beroep gedaan worden op kapitaal van buitenaf in de vorm van aandelen, obligaties en leningen. Steeds meer werden daartoe besloten en naamloze vennootschappen opgericht, steeds meer ook speelden de nog jonge investeringsbanken daarbij een niet te onderschatten rol. Volgens Vial ging het tijdens het Tweede Keizerrijk om niet meer dan vijftien bankiers, die op de verschillende niveaus van het ondernemen in de ijzer- en staalsector, actief waren. Omgekeerd behoorden ondernemers uit de sector niet zelden tot de medeoprichters van investeringsbanken. Eugène Schneider bracht het als bestuurder van de Crédit Lyonnais zelfs tot regent van de Bank van Frankrijk (Vial 1967a: 377-388; Gille: 1968: 187, 264, 292).

De industrialisering van Frankrijk werd door het verdrag van 1860 dus sterk gestimuleerd. Het verdrag luidde dan ook de overwinning van het vrijhandelsprincipe in Europa in. Vrij snel sloot Frankrijk nu nog akkoorden met België, Pruisen, Italië, Zwitserland, Zweden, Noorwegen, Spanje, Nederland, Oostenrijk-Hongarije en Portugal en en ook andere landen gingen verder die weg op. In de ijzer- en staalindustrie zette na de 'aanpassingsfase' tussen 1860 en 1868 de herneming zich steeds meer door, ook al lagen de winsten er niet meer zo voor het rapen als in de periode voor het verdrag. De hoge conjunctuur duurde tot 1874 en werd maar even onderbroken door de oorlog van 1870. De depressie die daarna inzette zou echter snel een einde maken aan het vrijhandelsoptimisme, dat voorlopig zo glorievol triomfeerde (Dunham 1930: 141, 176-177; Clough 1939: 188, 209; Smith 1980: 28).

Het merkwaardige was intussen dat de Franse ijzer- en staalindustrie in de periode direct voor het afsluiten van het vrijhandelsverdrag, door de verschillende uitzonderingsregelingen die de regering nam om de spoorwegen en de scheepsbouw te stimuleren, meer vrijhandel kende dan erna. De import van ijzer en staal bedroeg in 1857 - een recordjaar - bijvoorbeeld meer dan 126.000 ton en dit getal werd drie maal overtroffen tussen 1861 en 1863 met een maximum van 283.000 ton in 1862. Daarna begonnen de importen te dalen, ten eerste omdat de invoerheffingen feitelijk nog vrij hoog bleven en er nu geen uitzonderingen meer gemaakt werden en daarnaast omdat de prijzen van de Britse en Belgisch concurrenten stegen, terwijl de Franse als gevolg van de herstructureringen begonnen te dalen. In 1869 werd nog slecht 22.000 ton ijzer en staal ingevoerd (Dunham 1930: 163, 175; Vial 1967a: 253-254).

De overduidelijke expansie en modernisering na de verschillende vrijhandelsverdragen vormden voor de ijzer- en staalkringen geen aanleiding om het economisch liberalisme te gaan omhelzen. Een groot deel van de ondernemers uit de sector raakte weliswaar van het nut van een zekere mate van vrijhandel overtuigd, maar daarom wilden ze de formulering van de politiek ten aanzien van hun sector nog niet goedschiks aan de regering overlaten. Alle belangrijke bedrijven uit de sector waren dan ook vertegenwoordigd, toen in 1864 onder leiding van Eugène Schneider werd overgegaan tot de officiële oprichting van het Comité des Forges de France (Vial 1967a: 208, 425, 436; Gille 1968: 193; Smith 1980: 106).

#### 4.10 Bescherming van een snel groeiende industrie in België

A. Ook in België werd tegen het einde van de achttiende eeuw het tekort aan hout een ernstig probleem voor de ijzerindustrie, in die mate dat over de ondergang van de sector werd gepraat: de Luikse ijzerproductie lag, op de wapenproductie na, reeds lang op sterven; in Luxemburg stagneerde de productie en in Charleroi verkeerde de nagelmakerij in crisis. Van de verschillende bekkens was Namen, door haar centrale ligging en haar grote houtvoorraden, er nog het best aan toe. Aan de vooravond van de Franse Revolutie werd met cokes geëxperimenteerd. De overgang naar het Frans regime stelde hieraan echter vroegtijd een einde, ondanks het feit dat ook de Franse regering erop aandrong meer op steenkoolen over te schakelen. Alleen de ijzerbedrijven van Clabecq en Bouvignes boekten een zeker succes bij het gebruik van cokes. Het betrof echter relatief kleine hoogovens die toch vooral op houtskool waren ingesteld. In het Luikse werd in 1811 een prijs uitgelooft voor het eerste bedrijf dat de Engelse cokes-hoogoventechniek in het departement in toepassing zou brengen. Toch gingen er nog twaalf jaren overheen voor het zover was (Beck 1899: 336-337; Lewinski 1911: 64-71; De Nimal 1913: 56-57; Hansotte 1980: 344-345).

Vanaf 1795 kon de Waalse ijzerindustrie, door de aansluiting bij Frankrijk, profiteren van een uitgebreide binnenlandse markt. Het meest directe gevolg van de annexatie was echter de definitieve ondergang van de nagelmakerij en wapensmederij. De Franse wetgeving stimuleerde de technologische vernieuwing in grotere bedrijven en de verkoop van de kerkelijke goederen en domeinen leidde tot een verrijking van de burgerij. Daarmee werd de basis gelegd voor de industriële ontwikkeling vanaf 1800. De definitieve ontbinding van de gilden verhinderde daarenboven een georganiseerde massa-actie van de traditionele ambachtslieden tegen de opkomende gemechaniseerde fabrieksarbeid. Vooral het Luikse werd een centrum van innovatie. Enkele nieuwe hoogovens werden gebouwd, zij het nog steeds op houtskoolbasis. Langa de rivieren in de streek werden 25 nieuwe cilinderwalsen geïnstalleerd en in 1808 wonnen de Luikse gebroeders

Poncelet een door de Franse regering ingestelde prijs door als eersten in het Franse rijk op moderne wijze staal te produceren (De Nimal 1913: 92-93; Pirenne 1926: 162; Van der Wee 1972: 179; Lebrun e.a. 1979: 266-269, 423-424; Hansotte 1980: 345).

B. Na de Franse bezetting ging België, ondanks het feit dat het verlies van de Franse markt door Nederland niet gecompenseerd kon worden, verder op de weg van de industriële vernieuwing. België werd, door een combinatie van vrijhandel en overheidsinitiatief, het eerste land dat het industrieel overwicht van Groot-Brittannië in de negentiende eeuw kon doorbreken. De rol van koning Willem I, die een groot bewonderaar van Frederik de Grote was en door de Belgische historici Van Houtte en Demoulin een late mercantilist wordt genoemd, kan hierbij - en zeker voor wat de ijzerindustrie betreft - niet onderschat worden. De grondtrekken van de structuur van de Waalse ijzerindustrie, zoals die onder Willem I tot stand kwam, zijn tot de dag van vandaag nog aanwezig.

Aan de door Willem I met strakke hand geleide Nederlandse regering viel de ondankbare taak toe de handelsbelangen in het noorden, die traditioneel voorstander waren van vrijhandel, te verzoenen met de industriële belangen in het zuiden, die om protectie vroegen. Willem I probeerde daartussendoor te laveren, tot ongenoegen van iedereen. Als reactie op de Britse importen vanaf 1814 werd in 1816 een invoerheffing van 8 tot 10 % ingesteld, dat een zekere bescherming bood. In 1821-1822 werd het hele Nederlandse douanestelsel op een nieuwe leest geschoeid, waarbij de tarieven weer verlaagd werden - die voor ijzer bleven echter gelijk. Het Nederlandse systeem was nu het meest liberale in heel Europa. De Belgen waren zeer ontevreden en in het parlement stemden 51 van de 53 Belgische afgevaardigden tegen de hervorming (Pirenne 1926: 303, 342-343; Baudhuin 1928: 271-272; Van Houtte 1930: 182, 103; Demoulin 1938: 21-32, 119-126; Henderson 1954: 115).

Toch was Willem I de industrialisering goed gezind. Hij geloofde echter niet in een protectionisme als stimulans daartoe. Zoals de regering van Napoleon III ongeveer veertig jaar later, koppelde hij liberaliserende maatregelen aan compenserende steun om de industrie bij de noodzakelijke herstructureringen te helpen. De ijzerindustrie, en het Cockerill-bedrijf in het bijzonder, stonden daarbij centraal. In 1817 reeds verkocht het rijk aan John en James Cockerill, die een ijzerbedrijf wilden oprichten ter aanvulling van de machinefabrieken van hun vader William, het vroegere kasteel en domein van de prinsbisschoppen in Seraing voor een fractie van de waarde (27) (Demoulin 1938: 125, 235; Henderson 1954: 118; Lebrun e.a. 1979: 273).

Verder werd in 1821 de Nederlandse marine-luitenant Gerhard

---

27. In 1823 verkocht James zijn aandeel in Seraing om een machinefabriek op te zetten in Aken (Henderson 1954: 123).

Roentgen naar Engeland gestuurd om een rapport op te stellen over de ijzer- en staalindustrie aldaar. Vervolgens maakte hij een inspectietocht langs de verschillende Waalse bedrijven om zijn aanbevelingen te kunnen specificeren. Roentgens conclusie was dat de regering beter de ijzer- en staalindustrie kon helpen moderniseren dan hoge tolbarrières tegen de Engelse concurrentie op te richten. De modernste Engelse methodes moesten ingevoerd worden, vergezeld van Engelse technici die de binnenlandse arbeiders de nieuwe technieken konden aanleren.

In de jaren 1821-1823 waren juist een viertal Waalse bedrijven begonnen zich te moderniseren - alle overigens vrij recent van oorsprong -: Orban in Grivegnée (bij Luik), Huart in Couillet en Marcinelle (in de buurt van Charleroi), Hanonnet-Gendarme in Couvin (in de provincie Namen, ten Westen van de Maas) en Cockerill. Niet toevallig waren het deze vier bedrijven die Roentgen in zijn onderzoek na een eerste selectie aan een verdere beoordeling onderwierp. De ligging van Hanonnet-Gendarme, veraf in de provincie Namen, beoordeelde hij negatief en verder twijfelde hij aan de technische kennis van Orban en Huart. Dat laatste wekt wel verbazing, want Huart bouwde, telkens zonder Engelse assistentie en grotendeels op basis van zelffinanciering, de eerste Belgische puddeloven en ontwikkelde terzelfdertijd als Cockerill in Seraing de eerste Belgische coke-hoogovens. De verschillende bedrijven, Cockerill inbegrepen, zouden er overigens vrij lang over doen om het cokes-ruwizerprocede onder de knie te krijgen. Volgens Roentgen was op termijn echter enkel Cockerill, door haar technische kennis en ligging, in staat zich met de Engelsen meten. Roentgen adviseerde daarom vanuit dit bedrijf met overheidskapitaal een nieuwe onderneming op te bouwen (De Nimal 1913: 58-65; Chlepner 1930: 6; Demoulin 1938: 161; Henderson 1954: 120-121; Lebrun e.a. 1979: 272-279, 424-425).

Een overheidsbedrijf werd de 'nieuwe' onderneming niet, maar Cockerill kreeg in 1823 wel aanzienlijke staatsleningen toegewezen. De voorwaarde was dat de Belgische ijzertechnici altijd vrij toegang tot het bedrijf zouden krijgen om er de nieuwste methoden te leren - Roentgen had Cockerill in zijn rapport overigens reeds geprezen omwille van zijn liberalisme op dit vlak. Cockerill werd dan ook het bedrijf dat het grootste voordeel putte uit het door koning Willem I in 1921 opgerichte en met douanegelden gespijste 'Fonds de l'Industrie'. Tot 1930 kon het niet minder dan 40 % van het totaal van de middelen dit fonds binnenrijven (De Nimal 1913: 74; Chlepner 1930: 8; Demoulin 1938: 235, 238; Van Houtte 1943: 182; Hansotte 1980: 346).

De door het Nijverheidsfonds gesteunde bedrijven waren overigens in meerderheid ijzerbedrijven - Huart, Hanonnet-Gendarme, Dupont (te



Fayt, nabij La Louvière) (28)) - en de katoenspinnerij Yates in Andenne, die ook belangrijke steun kreeg, was toevallig een onderdeel van het Cockerill-concern. In 1825 werd de regering van Willem I voor 50 % medeëigenaar van Cockerill, een operatie waarbij de tot dan toe uitstaande schulden aan de overheid in kapitaal werden omgezet - een middel dat bij de redding van Cockerill-Sambre honderd zestig jaar later nog verschillende keren zou toegepast worden. Het bedrijf in Seraing werd een van de grootste industriële complexen van het ogenblik en omvatte binnen haar muren een steenkoolmijn, een ijzer- en een machinefabriek - bedrijven, die overigens als verschillende ondernemingen met elkaar omgingen (Beck 1899: 341-342; Lewinski 1911: 116-117; Chlepner 1930: 8; Demoulin 1938: 162-164; Van Neck 1979: 124).

C. Intussen was er in de Belgische provincies veel kritiek op de industriebeleid van koning Willem, omdat men vond dat deze slechts een gering aantal bedrijven ten goede kwam, terwijl de meeste door de lage invoerheffingen verkommerde. Cockerill had het, gezien deze stemming en omwille van zijn banden met het huis van Oranje, niet gemakkelijk om de onafhankelijkheid van België heelhuids door te komen (29). John Cockerill zou zelfs geprobeerd hebben om in Luik een muiterij tot stand te brengen ten voordele van Nederland. De Nederlanders werden echter verdreven en met hen ook veel Engelsen, die nochtans voorlopig onmisbaar waren. Cockerill was echter onmisbaar als leverancier van wapens, machines, ijzer voor spoorwegen en schepen en de korte crisis werd dan ook snel overwonnen. Tenslotte nam de Belgische Staat het aandeel van koning Willem I in Cockerills bedrijf over, waarna de verhoudingen met het bedrijf genormaliseerd werden (Beck 1899: 343; Pirenne 1932: 60; Demoulin 1938: 179-180; Henderson 1954: 125-126).

Van 1810 tot 1830 hadden de verschillende economische depressies

28. Dupont begon iets later dan de reeds genoemde vier bedrijven te moderniseren en bouwde ook vrij snel een cokeshoogoven. Verder was Dupont de eerste in Henegouwen die rails begon te walsen. Als eerste in België deed het bedrijf ook proeven met het inblazen van warme lucht in de hoogovens (De Nimal 1913: 59-60).

29. Ondanks het feit dat de door Willem I opgerichte Société Générale zich ter beschikking stelde van het nieuwe bewind kende ze op dit punt soortgelijke problemen als Cockerill. Aanvankelijk weigerde ze overigens 12 miljoen gulden aan geïnde belastingen uit de Nederlandse tijd die ze in deposito had, aan de Belgische regering over te maken zolang er geen politieke regeling was. Zeker tot 1842 kon ze bij de regering en het parlement - in tegenstelling tot de koning die al snel een groot aandeel in de bank verwierf - niet op de bereidwillige medewerking rekenen, die haar later traditioneel ten deel zou vallen (Chlepner 1926: 103-150, 398; Cameron 1961: 336; Soc. Générale 1972: 22-23; Lebrun e.a. 1980: 502; Witte/Craeybeckx 1981: 34, 37-39).

elkaar in snel tempo opgevolgd. Na de opstand van 1830 volgde nog de zwaarste crisis van alle. Weer waren afzetmarkten verloren gegaan, de grote mogendheden waren België niet erg gunstig gezind en gedurende verschillende jaren hadden de ijzerbedrijven dan ook met gedeeltelijke werkloosheid af te rekenen. Al snel werden de invoerheffingen verhoogd, voor de verschillende soorten ijzer tot een niveau van 15 tot 50 %. De regering, die voordien nochtans duidelijk te kennen had gegeven niet veel heil te zien in een directe industrialiseringspolitiek, zoals die door Willem I werd bedreven, slaagde er pas in 1834 in de economische verlamming te doorbreken door een algemeen plan voor de spoorwegaanleg te presenteren. De bedoeling was duidelijk van de spoorwegen een essentieel instrument voor de economische herleving te maken - zoals in Frankrijk waren ook hier de ideeën van Saint-Simon niet vreemd aan. Het liberale België werd daarmee het eerste land met een openbaar spoorweganet (30) (Pirenne 1932: 55, 77-79, 163; Baudhuin 1928: 273; Van Houtte 1943: 182; Cameron 1961: 336; Supple 1971: 327; Lebrun e.a. 1979: 281; Cassiers 1980a: 136; 1980b: 155, 159).

De nieuwe perspectieven leidden tot een ware euforie. John Cockerill ondernam bijvoorbeeld een vermetele poging om het aandelenpakket van de Belgische staat in zijn bedrijf versneld over te nemen - niet zonder daarvoor zeer grote risico's te nemen. Cockerill bevond zich nu op het toppunt van zijn macht en bezat een industrieel imperium dat uniek was voor die tijd. Het omvatte een zestigtal ondernemingen in verschillende landen (België, Nederland, Duitsland, Frankrijk, Spanje, Polen, Suriname): kolen- en zinkmijnen, ijzer- en staalbedrijven, scheepswerven, machine- en textielfabrieken (Henderson 1954: 127-132; Lebrun e.a. 1979: 286-287).

De euforie vanaf 1834 kwam vooral tot uiting in de activiteiten van de investeringsbanken in de ijzerindustrie. Eén van de specificiteiten van de Belgische ontwikkeling was inderdaad het vroege opduiken van investeringsbanken. De Société Generale de Belgique was reeds in 1822 door Willem I als Algemeene Nederlandsche Maatschappij tot Bevordering van de Volkswijlt opgericht, toen bleek dat de in de 1814 opgerichte Nederlandsche Bank op industrieel vlak geen rol wilde spelen. Het was de eerste investeringsbank met de structuur van een naamloze vennootschap, dertig jaar voor het befaamde Franse Crédit Mobilier.

Toch liet ook de Société Generale zich tot 1835 niet veel met

---

30. In de jaren vijftig en zestig liet de overheid de aanleg van spoorwegen wel grotendeels aan het privé-initiatief over. Nadat in 1867 een spoorlijn in Luxemburg door een Franse spoorwegmaatschappij dreigde overgenomen te worden, begon de Belgische staat echter systematisch concessies terug te kopen als ondernemingen in problemen kwamen en weigerde ze ook de overige concessies na afloop ervan te verlengen (Baudhuin 1928: 265; Van Houtte 1943: 209; Supple 1971: 327).

industriële projecten in. In dat laatste jaar richtte ze daartoe de Société de Commerce de Bruxelles en de Société Nationale pour les Entreprises Industrielles et Commerciales op; het jaar daarop volgde nog de Société des Capitalistes Réunis dans un But de Mutualité Industrielle, kortweg de 'Mutualité'. Niet enkel de economische euforie droeg tot die plotselinge belangstelling bij. In 1835 werd immers ook een nieuwe grote bank, de Banque de Belgique, opgericht. Deze riep het jaar daarop reeds een investeringsvennootschap in het leven: de Société des Actions Réunies, een getrouwe copie van de 'Mutualité'. Via een dochter, de Société d'Industrie Luxembourgeoise, zou deze nog een belangrijke rol spelen bij de industrialisering van het groothertogdom Luxemburg (Chlepner 1930: 13-14, 19, 21-22, 24-25; Cameron 1961: 119-125, 346-352; 1967: 131-132; Milward/Saul 1973: 449).

Deze en nog enkele andere banken wierpen zich nu op de ijzerindustrie, waarvan verwacht werd dat die door de spoorwegaanleg gouden winsten zou opbrengen. Tot 1837 investeerden de vier grootste Belgische banken niet minder dan 130 miljoen frank in de ijzerindustrie. Tussen 1834-1838 beleefde men een vermenigvuldiging van de naamloze vennootschappen in de sector, in veel gevallen ondersteund of rechtstreeks opgezet door de grote banken. De Société Générale speelde een belangrijke rol bij de oprichting (als NV) van de ijzerfabrieken Sclessin (nabij Luik), Châtelaineau en Marcinelle et Couillet (nabij Charleroi). De Banque de Belgique lag aan de basis van enkele nieuwe bedrijven in de Luikse ijzerindustrie: de steenkool- en ijzerbedrijven Ougrée (1835) en L'Espérance (1836) en de walserij van Ougrée (1837). Daarnaast hielp het (in 1836) bij de financiering van Monceau (nabij Charleroi). Veel van het benodigde kapitaal kwam overigens uit Frankrijk. Met name de Rothschild-bank speelde een belangrijke rol bij het plaatsen van Belgische aandelen in dat land. Bedrijven die voorlopig hun financiële autonomie wisten te bewaren waren Grivegnée (het vroegere Orban), Thy-le-Château en la Providence (beide nabij Charleroi).

Het gevolg was dat de modernisering met rasse schreden vooruitging. Vijftien jaar na de bouw van de eerste cokeshoogovens in 1822-1823 telde België op een totaal van 89 hoogovens reeds 23 ovens van dit type. In 1942 bedroeg die verhouding 45 op 120. Voorlopig bleef ook het aantal houtskoolhoogovens toenemen. Het vooroordeel dat steenkool de kwaliteit van het ruwzeker kon schaden speelde daarbij aanvankelijk een rol - vooral in Luik was de huiver tegenover de invoering van cokes-hoogovens in het begin heel groot en het is daarom niet zo verbazingwekkend dat ook in dit 'moderne' land de houtskoolovens het tot het einde van de negentiende eeuw uithielden. Het bedrijf Marcinelle et Couillet (nabij Charleroi) - het vroegere Huart en het latere Hainaut - was het eerste Belgisch bedrijf dat het 'model van Seraing' trachtte te kopiëren en zelfs op nog grotere schaal: in 1841 telde het al niet minder dan 8 grote hoogovens (Beck 1899: 343-344, 680-681; Baudhuin 1924: 93-95; Chlepner 1930: 27-28; Cameron 1961: 123-124, 349-352; Milward/Saul 1973: 444; Lebrun e.a. 1979: 277-290, 425-429, 434-443, 454-465; Van Neck 1979: 349-354, 371-376).

De investeringen waren echter niet in verhouding tot de afzetmogelijkheden en snel bleek hoe riskant lange-termijn-investeringen voor banken kunnen zijn. De Société Générale had het onweer zien aankomen. In 1836 reeds dwong het Cockerill zijn schulden onmiddellijke terug te betalen. Deze bracht daarop zijn schulden naar de Banque de Belgique over (Milward/Saul 1973: 450; Van Neck 1979: 361).

Als in 1837, mede door de dreiging van een oorlog met Nederland, de crisis uitbrak, werden zowel de ijzerindustrie als de financiële instellingen zwaar getroffen en in hun voortbestaan bedreigd. Hun lot was bovendien in die mate met elkaar verbonden dat een crisis bij de ene ook de andere dreigde mee te sleuren. Dat was vooral het geval bij de Banque de Belgique, de kleinste van de twee grootbanken, die het minst haar investeringen had gediversifieerd. De problemen, waarin Cockerill en andere ijzerbedrijven vanaf 1837 terecht kwamen, leidden ertoe dat de bank in 1838 betalingsproblemen had, waardoor Cockerill dan weer geen beroep kon doen op zijn gebruikelijke kredietlijnen. Na een aanvankelijke weigering, die al tot een aantal faillissementen van kleinere bedrijven leidde, zag de regering zich tenslotte - en zeer tegen haar zin - genoodzaakt tussenbeide te komen om te verhinderen dat een eis tot versnelde schuldaflossing enkele van de grootste Luikse ijzerbedrijven - naast Cockerill waren dit Ougrée en L'Espérance - tot faillissement zou brengen. Verder probeerde de overheid door versnelde bestellingen voor de spoorwegen de crisis zoveel mogelijk te beteugelen, maar daarvoor was de overkapitalisering in de sector reeds te groot: in 1841 lagen dan ook 6 van de 14 Luikse en 18 van de 29 Henegouwse cokes-hoogovens stil (31) (Chlepnier 1926: 174; 1930: 31-32, 36; Levy-Leboyer 1964: 387-388, 637-638; Van Neck 1979: 361).

Vooraf Cockerills bedrijf was aan sanering toe. Het deed noodgedwongen afstand van vele onderdelen. Voor het eerst deden nu bankiers hun intrede in de raad van bestuur. Na de dood van Cockerill (1840) werd het bedrijf geherstructureerd tot naamloze vennootschap - John Cockerill SA - en kwam de helft van het aandelenkapitaal weer in handen van de Belgische staat. Ook na Cockerills dood en ondanks deze tijdelijke teruggang bleef het bedrijf aan de spits van de technologische ontwikkeling staan. Het bedrijf Marcinelle et Couillet had intussen zo getrouwd het 'model van Seraing' gecopieerd, dat het eveneens in financiële problemen kwam en enkel met de hulp van de Société Générale gered kon worden (Beck 1899: 682; Henderson 1954: 132-134; Van Neck 1979: 351, 361-371; Mommen 1982: 78).

---

31. De Banque de Belgique zelf overleefde de crisis van 1839 en kwam tussen 1850 en 1870 tot nieuwe bloei. Na een aantal schandalen en een mislukte reorganisatie ging de bank tenslotte in 1885 ten onder (Chlepnier 1930: 61, 66-70).

D. Het lag voor de hand dat de ijzerfabrikanten nu overtuigd waren van de noodzaak van een opening naar het buitenland. In 1831, 1843-1844 en 1848 werden de invoerheffingen weliswaar verhoogd en ook in 1840 drong de ijzerindustrie nog aan op 'tijdelijke' voortzetting van de protectie. De ijzerfabrikanten gaven er zich echter rekenschap van dat de Belgische markt op de duur voor hen te klein was en zij dus moesten moderniseren om zo snel mogelijk de concurrentie aan te gaan in het buitenland. De achterstand op Groot-Brittannië stelde hen overigens in staat onmiddellijk de modernste technieken te introduceren (Baudhuin 1928: 273-275, 280; Henderson 1954: 126; Reuss e.a. 1960: 54, 56, 67;).

Vanaf de crisis van 1837 probeerde de regering de onderhandelingen met Frankrijk over het totstandkomen van een tolunie (zie 4.9) te versnellen - een oplossing die vooral de Henegouwse industriëlen voorstonden. Tenslotte sprongen deze onderhandelingen echter af, mede onder druk van Groot-Brittannië en Pruisen. Volgens Baudhuin en Van Houtte dacht men daarna in 1844 aan een toetreding tot de Zollverein - wat de voorkeur moest wegdragen van de Luikse ijzerkringen - maar dit ketste dan weer af op het veto van Frankrijk (32). Wel kwamen in deze periode reeds enkele handelsverdragen tot stand met de Zollverein (1844), Frankrijk, de Verenigde Staten (1845) en Nederland (1846), landen waarvan de Belgische industrie voorlopig geen concurrentie te vrezen had. Het economisch effect daarvan was echter niet zo groot. Wel begon het spoorwegen-plan van de Belgische regering haar vruchten af te werpen: in eerste instantie was het vooral de snelle binnenlandse ontwikkeling van de spoorwegen vanaf 1840 die de toekomst van de ijzerindustrie minder onzeker maakte. De bouw van spoorwegen naar Frankrijk en Duitsland en het feit dat in heel Europa na 1848 de economie herleefde en in beide laatstgenoemde landen de industrialisering in een stroomversnelling kwam, waren de factoren die tot een verdere toename van de afzetmogelijkheden in het buitenland leidden (Baudhuin 1928: 275-277; Pirenne 1932: 90-93, 163; Van Houtte 1943: 163, 204; Reuss e.a. 1960: 69; Lévy-Leboyer 1964: 385-393; Witte/Craeybeckx 1981: 35).

Na 1848 werd de Belgische regering steeds meer voorstander van vrijhandel. Het Belgisch tarief van 1856 waarbij alle invoerrechten drastisch werden verlaagd, betekende reeds een ommekeer. De definitieve doorbraak naar de vrijhandel kwam er echter pas na het Frans-Brits verdrag van 1860. De volgende jaren sloot België vrijhandelsakkoorden met Frankrijk (1861), Groot-Brittannië (1862) en Duitsland (1863). In 1865 besloot het de tarieven voor de 'meest begunstigde naties' tot alle landen uit te breiden. Dit stelsel bleef tot 1895 van kracht.

Het gevolg was dat tussen 1848 en 1872 de ijzerindustrie een van haar meest expansieve periodes kende. Niet alleen de

---

32. Pirenne ontkent dat het ooit in de bedoeling lag toe te treden tot de Zollverein (1932: 92-93).

ruwijzerproduktie, maar ook de produktie van smeedijzer kwam in een stroomversnelling. In 1862 introduceerde Cockerill bovendien de Bessemer-converter (zie 5.1) op het continent, maar de produktie op grote schaal van staal liet nog even op zich wachten. De export van de Belgische ijzerindustrie, die zich tot 1857 sterk tot de buurlanden beperkte, nam daarna snel uitbreiding (Baudhuin 1928: 280-281; Pirenne 1932: 165-168; Van Houtte 1943: 205; Reuss e.a.: 1960: 55, 58-68; Milward/Saul 1973: 453; 1977: 174; Cassiers 1980a: 136-137; Witte/Craeybeckx 1981: 35, 68-70).

#### 4.11 Conclusies

Gedurende de in dit hoofdstuk beschreven periode maakte de ijzerindustrie de hele ontwikkeling door van voor-industriële produktie in kleine bedrijfjes tot grootindustrie. Vooral door de opkomst van de spoorwegen werd de civiele produktie ervan voor het eerst belangrijker dan die voor militaire doeleinden. De steenkool-procedures vervingen in de verschillende stadia van het produktieproces steeds meer de procedures op basis van houtskool. Deze evolutie verliep in de hier bestudeerde landen echter zeer verschillend en ongelijkmatig. Dat komt niet alleen door de verschillende Ausgangssituatie, maar ook door de verschillende opties die op het vlak van de economische regulering en meer concreet op het vlak van de industriepolitiek werden gevolgd.

In hoofdstuk 2 werd gesteld dat het economisch liberalisme geen stelsel was, dat uit de theorie werd geboren en vervolgens in de praktijk werd toegepast. De liberalisering gebeurde stapsgewijs en ongelijkmatig. Terwijl op het ene terrein de liberalisering verderging, werd ze op andere weer teruggedraaid. Polanyi was een van de eersten die er op wees dat vooruitgang en achteruitgang van de liberalisering op verschillende terreinen juist dialectisch met elkaar verbonden waren.

Dat beeld wordt zeker bevestigd door de hier beschreven ontwikkelingen. In Groot-Brittannië ging een autonome ontwikkeling van het kapitaal gepaard met een langdurige bescherming, hoe groot de voorsprong op het buitenland ook was. Op het ogenblik dat haar positie kwetsbaar werd, zou het land dan weer lang vasthouden aan de vrijhandel (zie volgend hoofdstuk). In Pruisen bleef de aristocratie de politiek domineren, maar de regering nam er wel het voortouw bij de opening naar buiten, hoe sterk de mercantilistische traditie ook was en hoe weinig het binnenlandse kapitaal op de buitenlandse concurrentie voorbereid. In het volgend hoofdstuk zullen we zien dat juist op het ogenblik dat het Duits kapitaal heel sterk geworden was, de beweging voor protectie eindelijk haar slag kon thuishalen. Economisch gezien lijkt dit alles misschien inconsequent, maar zowel inerties van bestuurstradities als overwegingen op politiek en sociaal vlak speelden een belangrijke rol.

De keuze die in de discussie over economische regulering en industriepolitiek het meest centraal stond, was die tussen vrijhandel en protectie. Deze keuze gaat in de praktijk overigens zelden over twee extremen, maar integendeel over de gewenste combinatie van vrijhandels- en protectie-elementen, hetgeen zijn neerslag vindt in de vraag naar de precieze hoogte van de invoerheffingen voor de verschillende produkten. Daarbij tracht men niet enkel te voorzien wat de effecten van de tarieven zullen zijn voor de overheidsinkomsten, maar ook voor de ontwikkeling van handel, transport, landbouw en industrie.

De regeringen in deze periode werden zich in toenemende mate bewust van deze problematiek, ook al waren een aantal dilemma's niet altijd even duidelijk. De overdreven bescherming van de ijzerindustrie in Frankrijk leidde bijvoorbeeld tot stagnatie in de sector zelf en een vrij langzame uitbouw van de spoorwegen, hetgeen op haar beurt de stagnatie in de ijzerindustrie nog versterkte. De vrij geringe bescherming - zonder compenserende maatregelen - in Duitsland was iets productiever, doordat ze tot een vrij snelle uitbouw van het spoorwegnet leidde, maar de echte 'take-off' in de ijzer- en staalindustrie kwam er toch maar na de verhoging van de ijzer- en staalheffingen.

In België, dat van de Nederlandse regering enkele grootschalige projecten in de ijzer- en staalindustrie erfde, wilde men in eerste instantie de directe tussenkomst van de overheid beperken, maar beseftte men ook snel welke stimulans kon uitgaan van een doelbewuste politiek bij de spoorwegaanleg. Een gematigde vorm van protectie werd hier op succesrijke wijze gecombineerd met een actief overheidsbeleid. Frankrijk zou onder Napoleon III een zelfde weg opgaan.

Het is overigens opvallend dat op het continent al vroeg economische scholen ontstonden, die de combinatie van anonieme en actieve elementen in de economische regulering op begrip trachten te brengen en op dat punt een voorafspiegeling lijken te zijn van de latere keynesiaanse richting. De meest vooraanstaande figuren op dit punt waren de Franse 'utopische socialist' Saint-Simon en de aanvoerder van de Duitse protectionistische beweging Friedrich List. Deze laatste was overigens - zoals Marx al vrij vroeg opmerkte - niet zo'n radicale protectionist, als meestal gedacht wordt (33). Het waren in eerste instantie echter niet de theoretici, maar wel de problemen op de korte termijn - en niet enkel puur economische, maar ook politieke en militaire - die telkens de doorslag gaven.

---

33. Niet toevallig was het oordeel van Marx en Engels over zowel Saint-Simon als List vrij positief.

## Hoofdstuk 5

### De strijd tussen vrijhandelaars en protectionisten ten tijde van de modernisering van de staalindustrie (1870-1914)

#### 5.1 De modernisering van de staalindustrie

De staalproductie op grote schaal nam een aanvang met de ontwikkeling en invoering van de zogenaamde Bessemer-converter. Zowel de Amerikaan William Kelly als de Engelsman Henry Bessemer ontwikkelden, naar men beweert onafhankelijk van elkaar, respectievelijk in 1846 en 1856 het procede. Het aloude probleem van het verhinderen dat de koolstof van de steenkool in aanraking kwam met het ijzer werd op een eenvoudige wijze opgelost. Men vertrok immers van vloeibaar ruwijzer dat rechtstreeks van de hoogoven in de converter werd gegoten (integratie van ijzer- en staalproductie in een bedrijf lag dus voor de hand). In deze converter werd vervolgens lucht geblazen en door de reactie die dit teweeg bracht, steeg de temperatuur nog verder, zodat er helemaal geen brandstoffen vereist waren. Door de verbinding met de lucht werden ook de ongewenste bestanddelen van de ruwijzer-input zoals koolstof, silicium, mangaan, fosfor en zwavel uit het ijzer verwijderd (Beck 1899: 905-908; Johannsen 1953: 378).

Een nadeel van het procede was dat ermee geen fosforrijk ijzererts (en dito ruwijzer), het op het Europees continent en ook in Groot-Brittannië meest voorkomende ijzererts, kon verwerkt worden. In het Verenigde Koninkrijk werd echter ook fosforvrij erts gedolven, waarmee dit land haar voorsprong op de wereldmarkt nog had kunnen vergroten. Een ander nadeel van het procede was dat er ook vrij veel stikstof in het staal achterbleef, een probleem waarmee ook de verbeterde versie, de Thomas-converter (zie verder), tot in 1950 te kampen had. Daardoor waren Bessemer- en Thomas-staal minder smeed- en bewerkbaar en bleef smeedijzer nog een geruime tijd concurrentieel. Door deze problemen sloeg de Bessemer-techniek in eerste instantie, na een korte periode van enthousiasme, niet aan in Groot-Brittannië. Bessemer moest zelfs een eigen bedrijf oprichten om de rendabiliteit van zijn procede te bewijzen. Pas vanaf het midden van de jaren zeventig brak de techniek door in Groot-Brittannië, nadat de verspreiding van het procede in de Verenigde Staten al - en op grote schaal - op gang was gekomen (Burn 1940: 47-51; Carr/Taplin 1962: 19-30; McCloskey 1979: 49).

Een tweede procede dat tot stand kwam was het Siemens-Martin-procédé (in het Engels meestal 'open-hearth process' genoemd). Het werd uitgevonden door de in Engeland werkende Duitser



Wilhelm von Siemens - later sir William Siemens, de broer van Werner von Siemens, de oprichter van het Siemens-concern - die zich gespecialiseerd had in de rationalisering van de oven-techniek. Met zijn broer Friedrich ontwierp hij een zogenaamde 'regenerator-oven', waarin het grootste deel van de hitte van de gassen, die de oven verlieten, nog eens benut werd. Daarmee werd het brandstofverbruik tot een vijfde teruggebracht - de beste resultaten werden overigens met gasvormige brandstoffen bereikt. Siemens zag de mogelijkheden van deze oventechniek voor het smelten van zowel metalen als glas, maar het gebruik bleef in eerste instantie tot de glasproductie beperkt. In het begin van de jaren 1860 vonden een aantal experimenten plaats in Britse staalbedrijven, maar pas in 1864 slaagden de Pierre en Emile Martin in Frankrijk erin de techniek met succes bij de productie van staal toe te passen. Het ijzer werd daarbij opgewarmd met behulp van olie- of gasbranders. Vooral de ertsen die in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten aanwezig waren bleken bijzonder geschikt voor dit procédé. Daarnaast kon ook schroot als grondstof gebruikt worden.

In vergelijking met het Bessemer- en het Thomas-procédé werkt het Siemens-Martin-procédé veel langzamer - 7 tot 8 uren in vergelijking met een half uur bij de convertoren -, maar dit maakt het mogelijk de kwaliteit van het produkt tijdens het proces beter te bewaken. Er ontstaat een bad van gesmolten ijzer, waarin de afvalstoffen - slakken - komen bovendrijven en waarvan men op elk ogenblik de preciese chemische samenstelling kan bepalen. Bovendien verkrijgt men met deze techniek, door het feit dat minder stikstof achterblijft, veel beter bewerkbaar staal. In eerste instantie zagen de staalproducenten het voordeel echter niet van dit langzamere en duurdere procédé - ondanks de besparingen hierop, zijn toch brandstoffen vereist en daarnaast is er drie maal zoveel personeel nodig. Ook Siemens moest dan ook een eigen bedrijf opzetten om de rendabiliteit van zijn techniek te bewijzen.

Na de verbetering van het procédé in Frankrijk (vooral bij Terrenoire), waar bijvoorbeeld ontdekt werd dat de vermenging van het staal met grote hoeveelheden mangaan (tot 75 %) een zeer hoogwaardig produkt opleverde (ferromangaan), begonnen ook Britse bedrijven meer in het procédé te zien. Voor de productie van staal voor scheepsplaten, stoomketels en bruggen was het procédé zonder meer beter en na verbeteringen aan het proces werd het ook voor de productie van rails concurrentieel. Op het eind van de jaren 1870 begon het dan ook aan zijn opmars. Tegen het einde van de negentiende eeuw werd het meeste staal op basis van dit proces vervaardigd en dat zou zo blijven tot de jaren zestig van deze eeuw (Burn 1940: 51-54; Johannsen 1953: 382-386; Erickson 1959: 156; Carr/Taplin 1962: 31-35).

Voor beide procesen was het fosforrijke 'minette'-erts uit het beken van Lotharingen-Luxemburg niet geschikt en het lag dan ook voor de hand dat de bedrijven uit dit gebied veel energie staken in het zoeken van een aanpassing die hieraan kon verhelpen. Staal begon nu immers snel ijzer te vervangen en de aanvoer van andere ertsen

naar dit bekken was te duur. Jarenlang werd er geëxperimenteerd - De Wendel richtte daarop bijvoorbeeld haar hele overlevingsstrategie. Toch was het een amateur en buitenstaander, de Engelsman Sidney Gilchrist Thomas, die in 1878 de verlossing bracht. Het Thomas-procédé was zoals gezegd een verbetering van de Bessemer-methode, waarvoor juist het fosforrijke erts uitermate geschikt bleek. In tegenstelling tot het Bessemer-procédé dat zuur genoemd wordt omdat het fosforgehalte niet verlaagd wordt, noemt men het Thomas-procédé basisch omdat dit met behulp van basische slakken wel gebeurt.

Het bekken van Lotharingen-Luxemburg werd door dit nieuwe procede op slag de belangrijkste winningsplaats van ijzererts in West-Europa. Er volgde een rush van Europese producenten om het recht te verwerven op het procédé. Nooit voordien werd een uitvinding in de ijzer- en staalindustrie zo snel ingevoerd. Zoals het Bessemer-procédé werkte het snel en goedkoop, maar het ermee geproduceerde ruwstaal was van lagere kwaliteit - vooral geschikt voor de produktie van 'lange' staalprodukten (spoorwegmateriaal, balken, beton- en staafstaal) (Beck 1903: 999; Pounds-Parker 1957: 120-121; Carr/Taplin 1962: 98-103; Fritsch 1976: 88, 98-102).

Vrij snel na de ontdekking van het Thomas-procédé werd ook een basische variant van het Siemens-Martin-procédé ontwikkeld, waarmee fosforrijk ruwijzer kon verwerkt worden - zij het dat in de praktijk meestal veel schroot werd toegevoegd. De eerste succesvolle experimenten hiervoor vonden in verschillende landen plaats (Frankrijk, Duitsland, Rusland) in de loop van de jaren 1880 (Burn 1940: 175; Pounds/Parker 1957: 122; Carr/Taplin 1962: 157).

Tenslotte moet de kleinere electrische oven vermeld worden die omstreeks 1900 werd ontwikkeld, waarin met behulp van electrische lichtbogen schroot tot staal verwerkt kon worden. Ook voor deze uitvinding legde William Siemens met een eerste oven in 1878 de grondslag. De eerste commerciële toepassing vond echter pas in 1899 in Frankrijk plaats. In de electro-oven kan de samenstelling van het staal heel nauwkeurig worden geregeld en het is dan ook niet te verwonderen dat ze vooral wordt gebruikt voor de produktie van speciaal- en kwaliteitsstaal en legeringen (Carr/Taplin 1962: 158).

De grote technische doorbraken vonden dus nog steeds in Groot-Brittannië plaats. Dit was echter meer dan voorheen aan toeval te wijten, want de voorsprong van dit land werd allengs kleiner. In België (Cockerill), Frankrijk (Terrenoire), Duitsland en vooral de Verenigde Staten werden heel wat van de technieken verder vervolmaakt. De Amerikaan Holley bracht bijvoorbeeld verschillende essentiële verbeteringen aan in de Bessemer-techniek. Terrenoire verbeterde het gietstaal-procédé, Le Creusot en Krupp deden baanbrekend werk bij de produktie van gepantserd staal.

Wat het walsen betreft, werd in Engeland de 'omkeerwals' (reversing mill) geïntroduceerd, waarin het staal in twee richtingen doorheen de telkens dichter bij elkaar geplaatste walscilinders gebracht

werd. In de Verenigde Staten plaatste men drie paar walscilinders boven elkaar. Het staal werd bij de terugkeer door het bovenste, dichter bij elkaar geplaatste cilinderstel geleid. Omdat de cilinders hierbij steeds konden blijven draaien, vereiste dit systeem minder energie. Door op deze wijze het walsen te versnellen, was heropwarming van het metaal steeds minder noodzakelijk. Vooral de Belgische producenten specialiseerden zich in dit 'rolling in one heat'. Daarnaast ontwikkelde men op het continent de 'universele wals', waarin naast de horizontale, ook verticale cilinders werden aangebracht. Hierdoor konden de vier zijden van de balken, rails of platen in een keer afgewerkt worden (Burn 1940: 43-50, 56-63; Johannsen 1953: 503-507; Carr/Taplin 1962: 58-61, 160-161).

Veel van deze vernieuwingen waren gebaseerd op Engelse ideeën, die in Groot-Brittannië echter niet in de praktijk waren gebracht. Met uitzondering van het Bessemer-procédé werden alle vernieuwingen sneller door de concurrenten op het vasteland en in de Verenigde Staten ingevoerd (Burn 1940: 64-66; Hobsbawm 1968: 181). Het ligt dan ook voor de hand dat de Britse ijzer- en staalindustrie steeds meer ervan beschuldigd werd een burcht van conservatisme geworden te zijn - in 5.3 komen we daarop terug.

## 5.2 Teruggang van Groot-Brittannië op de wereldstaalmarkt

De spoorwegaanleg had zowel door de ontwikkeling van het transport, als door de vraag naar ijzerprodukten die enkel in grote bedrijven geproduceerd konden worden, in de vorige periode reeds het ontstaan van een wereldmarkt voor ijzer gestimuleerd. De ontwikkeling van een moderne staalindustrie die tot vervanging van de ijzeren door stalen rails leidde, versterkte deze tendens nog. Andere belangrijke deelmarkten waren die voor scheeps- en bewapeningsstaal. De auto-industrie begon in Frankrijk en na 1900 vooral in de Verenigde Staten-industrie aan haar expansie. IJzer en staal moesten zichzelf niet meer bewijzen; het aantal toepassingen ervan nam voortdurend toe. Volgens Rostow werd de sector in de belangrijkste industriemogendheden (Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, Zweden

en de Verenigde Staten van Amerika (1); in Italië tien jaar later) de leidende sector in de jaren 1870 (Rostow 1978: 379, 383, 400, 408, 415).

De wereldproductie van ijzer en staal steeg dan ook zeer snel, zoals blijkt uit volgende tabellen (2):

tabel 1  
ontwikkeling van de wereldproductie van  
ruwijzer in de negentiende eeuw (in miljoen ton)

1820	1,02	1850	4,78	1880	18,45
1830	1,83	1860	7,34	1890	27,2
1840	2,74	1870	12,03	1900	40,5

---

1. Aan deze lijst moet waarschijnlijk ook België (door Rostow onderzocht) toegevoegd worden. Rostow definieert een leidende sector als een sector met een hoge groei, een groot gewicht in de economie - indicatoren die deels tegenstrijdig zijn, omdat sectoren meestal hun hoogste groeicijfers halen in de periode dat ze nog relatief marginaal zijn -, terwijl de potentiële effecten ervan in andere sectoren ook effectief gerealiseerd worden. Rostow benadrukt dat de snelle groei van een leidende sector-complex veel meer tot de algemene groei kan bijdragen dan haar proportionele schaal zou doen vermoeden. De effecten zijn echter niet automatisch. De economie moet er ook op inspelen. Effecten kunnen overigens zowel 'achterwaarts' (meer grondstoffen, werktuigen, arbeidskrachten van een bepaalde soort nodig), 'voorwaarts' (door de goedkopere outputs van de sector, de problemen en uitdagingen die de ontwikkeling ervan met zich brengt) als 'zijwaarts' (invloed op de gehele omgeving) te zien zijn. Omdat Rostow een leidende sector identificeert op basis van een geheel van kwantitatieve en niet-kwantitatieve gegevens, die noodzakelijkerwijs maar tot een ruwe schatting leiden, noemde Kuznets dit begrip niet specifiek genoeg, een 'lege doos' (Rostow 1963: xviii, 4-8, 40, 123, 323; 1978: 369, 379-380).

2. Bronnen: eerste tabel: statistieken van het U.S. Bureau of Mines (aangehaald in de Encyclopaedia Britannica (1980, 17: 662). Benjamin Stora, die naar dezelfde bron verwijst, publiceert merkwaardig genoeg iets lagere cijfers (1979: 87)); tweede tabel: IISI 1978: 1; derde tabel: Mitchell 1980: 414-415 voor de Europese landen en Carr/Taplin 1962: 164, 183, 230 voor de USA.

tabel 2  
ontwikkeling van de wereldproductie van ruwstaal  
in het begin van de twintigste eeuw (in miljoen ton)

1900	28,3	1905	44,9	1910	60,3
1901	31,0	1906	51,2	1911	60,5
1902	34,5	1907	53,0	1912	72,8
1903	36,1	1908	41,4	1913	76,4
1904	36,3	1909	54,2	1914	60,4

tabel 3  
ruwijzerproductie in de vijf onderzochte  
landen en de USA 1871-1913 (in miljoen ton)

jaar	B	D	F	GB	L	USA
1871	0,609	1,424	0,860	6,733	0,140	
1875	0,542	1,759	1,448	6,467	0,270	2,02
1880	0,608	2,468	1,725	7,873	0,261	3,84
1885	0,713	3,268	1,631	7,534	0,420	4,04
1890	0,788	4,100	1,962	8,031	0,560	9,20
1895	0,829	4,770	2,004	7,827	0,695	9,45
1900	1,019	7,550	2,714	9,104	0,971	13,79
1905	1,311	9,507	3,077	9,762	1,368	22,99
1910	1,852	13,111	4,038	10,173	1,683	27,30
1913	2,485	16,761	5,207	10,425	2,548	30,97
index						
1875-1913	458,5	952,9	359,6	161,2	943,7	1533,2

De groei-indexen onderaan tabel 3 lijken indrukwekkend, maar ze verzinken in het niets bij die voor ruwstaal. Voor dezelfde periode 1875-1913 zijn die respectievelijk: België 4450, Duitsland 5537, Frankrijk 1961, Groot-Brittannië 1083, Luxemburg 6630 (1885-1913!) en de USA 8237. De staalindustrie in de Verenigde Staten, Duitsland en Luxemburg groeide ontzettend snel, die van België maar half zo snel en die van Frankrijk nog trager. Onderaan de ladder vinden we het Verenigd Koninkrijk. Het aandeel van dit land in de wereldproductie daalde voor wat ruwijzer betreft van 50 % in 1875 naar 22 % in 1900 en voor ruwstaal van 40 % in 1875 naar 25 % in 1900. Op het vlak van de ijzerproductie haalden de Verenigde Staten het Verenigd Koninkrijk bij in 1890, in de staalproductie zes jaar later; Duitsland deed dat laatste zelfs al drie jaar vroeger. In 1900 produceerden de Verenigde Staten 35 % van alle ruwijzer en 39 % van alle ruwstaal (de Amerikaanse ijzer- en staalindustrie had haar produktie in tien jaar tijd vertienvoudigd). In 1910 werd het Verenigd Koninkrijk ook op het vlak van de export van ijzer en staal door Duitsland voorbijgestreefd (Burn 1940: 330; Encyclopaedia Britannica 1980, 17: 662-663; Rostow 1978: 178-180).

Naast de Belgische, Franse, Duitse, Zweedse en Amerikaanse kwamen nu ook de Russische, Oostenrijk-Hongaarse, Luxemburgse en de Italiaanse staalindustrie tot ontwikkeling. Desondanks kon in de meeste landen de stijging van de produktie die van de vraag niet bijhouden. Enkel België en Duitsland en in een latere fase de Verenigde Staten hadden een overschot en ontwikkelen zich tot ijzer- en staalexporteurs. Een tijdlang bleef het Verenigd Koninkrijk de wereldmarkt nog domineren, maar ook op dit vlak slonk haar voorsprong snel, zoals blijkt uit de volgende tabel (Burn 1940: 78-84, 330):

tabel 4  
ijzer- en staalexporten van de belangrijkste exporteurs  
1878-1914 (in 1.000 ton)

	1878	1885	1890	1895	1900	1905	1910	1913
Gr.-Brit.	2279	3131	4001	2738	3447	3721	4588	4934
Duitsland	746	948	943	1504	1525	3297	4797	6401
België	269	396	470	491	459	1044	1241	1479
Ver. Stat.	-	-	-	89	1154	1009	1536	2907

De Duitse export werd sterk gestimuleerd door het beschermend tarief van 1879, dat de totstandkoming van sterke kartels mogelijk maakte. In Duitsland werd de praktijk van relatief hoge binnenlandse prijzen, die een marge boden voor prijsreducties en zelfs dumping op de buitenlandse markt, dan ook het meest toegepast (zie 8.3). Over het algemeen verstevigde de introductie van het Thomas-procédé de concurrentiepositie van de continentale producenten. Zowel in Duitsland als in de Verenigde Staten werkte de grote binnenlandse markt de schaalvergroting van de bedrijven in de hand, op een niveau dat in andere landen ondenkbaar was (zie volgend hoofdstuk). Ook de Amerikaanse ijzer- en staalindustrie werd sinds 1863 door een protectionistisch tarief beschermd, eerst om burgeroorlog te betalen, later om de 'jonge industrie' te beschermen, ook nadat die de grootste ter wereld was geworden - de Pennsylvanische ijzerlobby droeg daar in niet geringe mate toe bij. Vooral de Engelsen die traditioneel goed op deze markt vertegenwoordigd waren, leden hieronder terwijl omgekeerd vanaf 1895 de opmars van de Amerikaanse bedrijven op de wereldmarkt zeer snel ging. De Amerikaanse ijzer- en staalprodukten drongen alle markten binnen, zelfs de Britse en de Westeuropese. Duitsland stond vooral sterk op de continentale markt, maar behaalde ook exportsuccessen in Noord- en Zuid-Amerika en het Verre Oosten. België werd eerst in het defensief gedrongen, maar richtte haar aandacht daarna in toenemende mate op de verre markten. Groot-Brittannië bleef het sterkst in haar eigen imperium (Beck 1903: 1278; Burn 1940: 27, 73-93, 103-104, 188-192, 240).

### 5.3 In Groot-Brittannië en België overleeft de vrijhandel

A. Een vluchtige blik op de cijfers in de vorige paragraaf doet al begrijpen waarom in Groot-Brittannië op het einde van de negentiende eeuw steeds meer de vraag gesteld werd of de ijzer- en staalsector niet had opgehouden een dynamische sector te zijn - die vraag werd overigens ook gesteld voor de Britse industrie in het algemeen. Volgens Duncan Burn was de eerste aanleiding daartoe de wereldtentoonstelling in Parijs in 1867, waar de Franse ijzer- en staalindustrie een veel betere beurt maakte dan de Engelse. Vooral op het punt van de energiebesparing bleken de Engelsen al ver achter te liggen. Daar kwam nog bij dat Belgische gewalste produkten rond deze tijd voor het eerst een noemenswaardig deel van de Engelse markt veroverden (Burn 1940: 3-5). De vraag kwam sindsdien regelmatig weer naar boven en leidde onder andere tot de discussie vanaf ongeveer 1885 over de noodzaak van (een zekere vorm van) protectie en tot die onder economische historici over de oorzaken van de Britse neergang. Wij beginnen met dit laatste punt.

Een interessant aanknopingspunt in dit verband is de beoordeling door de tijdgenoot Ludwig Beck, die in zijn befaamde Geschichte des Eisens stelt dat de Britse ijzer- en staalindustrie tussen 1870 en 1900 gekenmerkt werd door een nieuwe geest, namelijk die van wetenschappelijk onderzoek en theoretische fundering - in tegenstelling tot de de meer empirische aanpak van de 'practical men' in de periode daarvoor. Er werden bijvoorbeeld door de fabrikanten technische scholen opgericht - voordien hadden die zo goed als ontbroken; in tegenstelling tot het continent was het opzetten van technisch onderwijs in Groot-Brittannië een zaak van het prive-initiatief. Burn en Saul wijzen er echter op dat ook daarna de technische en wetenschappelijke scholing slechts zeer langzaam op gang kwam. Als tweede voorbeeld van de nieuwe geest noemt Beck de oprichting in 1869 van het Iron and Steel Institute, dat druk bijgewoonde, halfjaarlijkse vergaderingen organiseerde waar technische en commerciële problemen besproken werden aan de hand van lezingen van specialisten. Deze groeiende wetenschappelijke belangstelling kan echter te verklaren zijn uit het bewustzijn dat nu van het buitenland kon geleerd worden, dat men dreigde door de concurrenten overvleugeld te worden. De vergaderingen van het Iron and Steel Institute werden ook regelmatig in het buitenland gehouden: Parijs, Düsseldorf, Pittsburgh, New York (Beck 1903: 955-957; Burn 1940: 10-12, 67-69, 213-218, 297; Saul 1969: 48; McCloskey 1973: 4-5).

Burn geeft toe dat de tekortkomingen op het vlak van de scholing het gemakkelijkst zijn aan te tonen. Toch spreekt ook hij over persoonlijke tekortkomingen van de ondernemers en gehechtheid aan routine. In de laatste regel van hun boek over de Britse ijzer- en

staalindustrie stellen Burnham en Hoskins dat de nijverheidstak niet zo snel achteruit gegaan zou zijn als de ondernemers meer visie en verstand van management hadden gehad. Deze auteurs hebben volgens McCloskey de toon gezet voor andere beoordelingen zoals bijvoorbeeld die van Landes: "Op het einde van de negentiende eeuw baadden de Britten zelfgenoegzaam in het avondrood van hun economische hegemonie (...). De zwakte van de Britse onderneming weerspiegelde deze combinatie van amateurisme en zelfvoldaanheid (...). De Britse fabrikant was bekend voor zijn onverschilligheid ten aanzien van stijl, zijn conservatisme ten opzichte van nieuwe technieken, zijn weerstand om de individualiteit van de traditie te ruilen voor de conformiteit, die in de massaproductie besloten ligt" (Burn 1940: 213, 303; Burnham/Hoskins 1943: 271; McCloskey 1973: 1-4).

McCloskey kan echter aantonen dat de Britse ijzer- en staalindustriëlen het over het algemeen niet slecht deden in vergelijking met hun concurrenten, vooral als men er rekening mee houdt dat de groei van hun sector geremd werd door het feit dat Groot-Brittannië zelf al grotendeels geïndustrialiseerd was - de totale reële investeringen in het land stegen in de 40 jaar na 1873 nog slechts met 1,25 % per jaar, tegenover meer dan 4 % in de Verenigde Staten en Duitsland - terwijl de vroegere exportmarkten op het continent en in de Verenigde Staten in toenemende mate werden afgesloten. Dat het Siemens-Martin- en het Thomas-procédé langzamer werden ingevoerd in Groot-Brittannië was volgens McCloskey rationeel: dit had alles te maken met de relatieve prijsverschillen met de andere produkten en de situatie op de markten voor de verschillende eindprodukten. Het feit dat de productiviteitscijfers in de Verenigde Staten langer bleven stijgen, kwam dan weer door het feit dat in Groot-Brittannië de mogelijkheden van een bepaalde techniek juist sneller werden uitgeput. McCloskey wijst er overigens op dat door het vrije marktsysteem, waarin de Britse ijzer- en staalindustrie zich bevond, de ondernemers wel verplicht waren om zich aan te passen, op gevaar af anders ten onder te gaan (3) (McCloskey 1973: passim).

Wat ook de precieze oorzaak was, de Britse ijzer- en staalindustrie verloor, ondanks haar blijvende groei, terrein. Tot 1910 bleef het Verenigd Koninkrijk wel de belangrijkste exporteur, het was echter al vroeger zelf de belangrijkste exportmarkt geworden. Het land voerde in 1913 bruto 4,93 miljoen ton ijzer en staal uit, netto slechts 2,6

---

3. Burn is overigens nog vrij voorzichtig met zijn kritiek op de ondernemers en noemde ook voorbeelden van goed management (1840: 296-298). Ook voor hem zijn de objectieve factoren bij het verklaren van de relatieve Britse neergang belangrijker dan de subjectieve (1940: 239-270). In antwoord op McCloskey en zijn collega's uit de "New Economic History"-school is er verder op gewezen dat het feit dat de ondernemers adequaat reageerden nog niet hoeft te betekenen dat de industrie op zich er goed voor stond (Medick 1974: 64, 75). Voor een verdere bijdrage aan de discussie, zie Webb 1980: 320-323.



miljoen ton. Ondanks het feit dat vooral ruwe halffabrikaten werden in- en afgewerkte, hoogwaardige staalprodukten werden uitgevoerd leidde dit tot een vertrouwenscrisis en daarmee samengaand tot een discussie over de eventuele noodzaak van protectie (Carr/Taplin 1962: 183-184; Medick 1974: 63-64).

Voorals de depressie op het einde van de jaren 1870 en het begin van de jaren 1880 leidde tot het ontstaan van de "Fair Trade"-beweging die het opkomend protectionisme in andere landen met gelijke wapens wilde bestrijden. In 1885 was de bezorgdheid over de economische positie van het Verenigd Koninkrijk zo groot geworden, dat een koninklijke commissie in het leven werd geroepen met een ruime opdracht: de oorzaken onderzoeken van de depressie in de verschillende sectoren, evenals de mogelijkheid hieraan door wetgevende of andere middelen te verhelpen. Uit het onderzoek bleek dat geen van de woordvoerders van de ijzer- en staalindustrie voor protectie was. Het geloof in de 'natuurlijke wetten' van de vrije markt bleef groot. Er was echter wel een minderheid die de koloniën voor binnenlandse producenten wilde voorbehouden; een andere minderheid stelde gematigde tarieven voor (10 à 15 %) om de Britse industrie te beschermen tegen de kunstmatige voordelen die door beschermende maatregelen aan concurrenten in andere landen werden verleend (Carr/Taplin 1962: 119, 122).

In 1895 hield David Yale in zijn voorzitterstoespraak voor het Iron and Steel Institute nog een pleidooi voor vrijhandel. Nadat niet lang daarna de ijzer- en staalimporten snel begonnen te stijgen ontbrandde de discussie over vrijhandel en protectie in alle hevigheid, een discussie die het politieke leven meer dan tien jaar zou beheersen. Vanaf 1901 was het aandeel van de importen zo groot dat niet enkel de prijzen erdoor beïnvloed werden, maar ook hele marktsegmenten dreigden verloren te gaan voor de binnenlandse producenten. In 1901 en 1902 namen de pleidooien voor het instellen van een tarief dan ook nog toe (Carr/Taplin 1962: 177-179, 184, 187-188, 197).

In 1902-1903 zette de liberaal-unionistische politicus Joseph Chamberlain (4) een campagne in voor "Tariff Reform". Zijn programma omvatte protectionisme, gecombineerd met een voorkeursbehandeling voor de importen uit de koloniën en de Dominions en uitbreiding van de sociale zekerheid op basis van de inkomsten uit de invoerheffingen. Binnen de industrie kreeg Chamberlain sterke ondersteuning van grote ijzer- en staalondernemingen als Vickers, Armstrong-Whitworth, GKN en Bessemer. In het kader van de campagne werd een onofficiële adviescommissie, de "Tariff Commission", in het

---

4. Chamberlain, oorspronkelijk op de uiterste linkervleugel van de liberale partij, brak met die partij in 1886, nadat Gladstone zich voor Iers zelfbestuur uitsprak. De 'liberale unionisten' van Chamberlain gingen een coalitie aan met de conservatieve partij, waarmee ze langzamerhand ook samensmolten.

leven geroepen waarin ook belangrijke ijzer- en staalfabrikanten zitting namen en die niet toevallig als eerste de toestand van de ijzer- en staalindustrie onderzocht. De commissie ontving antwoorden van 458 bedrijven uit de sector die ongeveer 80 % van de tewerkstelling vertegenwoordigden. Uit de reacties kwam een grote ontevredenheid naar voren over de grote verschillen in concurrentievoorwaarden met de buitenlandse bedrijven. Tekortkomingen op het vlak van de technische scholing in het eigen land en een zekere technologische voorsprong van bepaalde concurrenten werden niet ontkend, maar van secundair belang geacht in vergelijking met de voordelen van de buitenlandse tolmuren en de dumpingpraktijken die ze met zich brachten - België was op dit punt een uitzondering, maar als verklaring voor haar concurrentiekracht werden de lagere lonen ingeroepen.

Ongetwijfeld kwam dumping ook voor, maar de mate waarin werd door de 'tariefhervormers' overdreven. Die mate hangt natuurlijk ook af van de definitie van dumping die men hanteert: verkoop tegen een prijs lager dan de kostprijs of lager dan de binnenlandse prijs van de exporteur. Het laatste kwam wel veel voor. Met name waren de verschillen tussen de Duitse en de Amerikaanse binnenlandse en exportprijzen meestal groot. De Tariefcommissie stelde zich echter niet extreem op en stelde in haar eindrapport van juli 1904, dat nog een hele tijd in het middelpunt van de politieke discussie bleef staan, een invoerheffing voorgesteld van 5 % voor ruwijzer, 6,25 % voor stalen halffabrikaten en 10 % voor staalplaat en andere afgewerkte produkten. Voor importen uit de koloniën werden lagere, voor die uit landen met een hoog beschermend tarief werden hogere tarieven voorgesteld (5) (Dangerfield 1935: 21-22; Burn 1940: 94-100, 116-117; Carr/Taplin 1962: 198-203; Brown 1974: 161-163; 1988: 33; Anderson 1987: 43).

De discussie was hevig: de aanhangers van de vrijhandel brachten in dat lage tarieven tot hoge zouden leiden - de 10 % die de commissie voorstelde was immers maar een druppel op de hete plaat, als de dumping tot prijsverschillen van 30 % leidde - en deze tot politieke corruptie in de economie. Tarieven zouden de vorming van trusts en kartels bevorderen en de hogere prijzen, waartoe die op hun beurt zouden leiden, zou eerder inefficiëntie dan aanpassing tot gevolg hebben. De Engelse staalindustrie, zo betoogden de liberalen, bevond zich in een 'natuurlijke' overgangssituatie. Het verdwijnen van bepaalde subsectoren was niet ongezonder. Waarschijnlijk zou de sector zich, nu andere landen hun staalindustrie tot ontwikkeling brachten, moeten toeleggen op meer kwalitatief hoogstaande produkten (Burn 1940: 308-313).

---

5. De "Times", die op 30-4-1879 nog schreef "Wij discussiëren niet over de doctrine van de vrijhandel. Wij discussiëren ook niet over het feit of de aarde een bol is", ondersteunde de voorstellen van de "Tariff Commission" (Burn 1940: 35, 306-307).

Volgens Burn onderschatten de vrijhandelaars de problemen en vooral ook de kracht van de buitenlandse concurrentie. Het Britse systeem was te rigide geworden om zich uit zichzelf nog te kunnen aanpassen en daarom was een interventie van de overheid vereist om de nodige reorganisatie tot stand te brengen. Het lage prijsniveau leidde er toe dat de bedrijven niet de nodige kapitalen konden accumuleren en de onzekere winstverwachtingen weerhielden de banken ervan de sector te ondersteunen bij grote investeringen. Burn benadrukt dan ook dat een heffing van 10 % beter dan niets zou geweest zijn. Het risico dat een invoerheffing de vorming van kartels zou stimuleren kon hoogstens een argument tegen onvoorwaardelijke protectie zijn, maar niet voor vrijhandel. Binnen de kringen van academische economen, waar het liberalisme heel domineerde was echter geen ruimte voor deze argumenten (Burn 1940: 310-323; Medick 1974: 64, 70-71).

Eric Hobsbawm van zijn kant wijst erop dat de gevolgen van de verschillende depressies voor de Britse industrie nog niet van die aard waren dat ze het noodzakelijk maakten de algemene concepties te herzien. Het grootste deel van de industrie was bovendien in sterke mate afhankelijk van de export en daar zag men niet in hoe invoerrechten de exportmogelijkheden konden doen toenemen - het tegengestelde leek eerder het geval. De sector van de metaalbewerking profiteerde bovendien van de lage staalprijzen die het gevolg waren van de buitenlandse dumping. Tenslotte speelde de City, die politiek machtiger was dan de industrie, op de internationale kapitaalmarkten een steeds belangrijkere rol en ook zij was gebaat bij een zo liberaal mogelijk internationaal systeem. Volgens Medick was het vasthouden aan het vrijhandelsprincipe daarom heel functioneel (Brown 1963: 104-107; 1974: 160-167; 1988: 33; Hobsbawm 1968: 243-244; Medick 1974: 66-67; Anderson 1987: 34-35, 42-44; Overbeek 1988: 36-37, 45, 48-49).

De verkiezingen van 1906, waarin de tariefkwestie centraal stond, vond plaats temidden van een economische heropleving. De liberalen behaalden de absolute meerderheid. De conservatieven, die het met de 'liberale unionisten' eens waren over de noodzaak van een zekere invoerheffing, leden een gevoelige nederlaag. De 'liberale unionisten' zelf werden bijna geheel van de kaart geveegd. Tot de Wereldoorlog was de tariefkwestie daarmee van de baan. Ook op andere punten - op de arbeidswetgeving na - bleef de interventie van de overheid in deze periode beperkt. Enkel voor wat betreft de wapeningsindustrie werd een protectionistische en interventionistische koers gevolgd (Burn 1940: 324-325; Carr/Taplin 1962: 230; Medick 1974: 69-73).

B. Ook in België bleef het economisch liberalisme globaal overeind tot de Eerste Wereldoorlog. Nadat in de jaren voor 1850 miljoenen franken aan overheidspremies verloren waren gegaan in een mislukte poging om de linnennijverheid te redden, zag de overheid nog meer dan voorheen af van directe interventie in de economie. "Men beperkte zich in het vervolg bij het uitdeelen van eeretekens, alsook van tijd tot tijd tot het inrichten van tentoonstellingen" (Van Houtte 1943: 182).

De ijzer- en staalindustrie ontwikkelde zich snel, zij het dat de overgang van ijzer naar staal in het Henegouwse bekken relatief traag verliep (zie 6.3). Meer dan andere sectoren werd de sector echter door iedere neergang van de economie getroffen. De crisis van 1900, ongetwijfeld de zwaarste, leidde tot een verlies van ongeveer 200 miljoen goudfrank aan kapitalen. Het is in deze tijd dat bijna alles wat in het Antwerpse aan ijzer- en staalfabrieken was ontstaan - de Hauts-Fourneaux d'Anvers, de Tôleries d'Anvers, de Aciéries d'Anvers en de Union Métallurgique d'Hoboken - ten onder ging. Daar was een verlies van 20 miljoen frank mee gemoeid. Ook het grote Marcinelle et Couillet uit de groep van de Société Générale overleefde de herhaalde crises niet. Niet toevallig was in deze jaren de impuls tot het vormen van kartels het grootst (zie 8.5). Het rendement van de staalindustrie bleef tot 1906 overwegend negatief en verder, ondanks de snelle expansie tot 1913, middelmatig. In deze situatie was het niet ongebruikelijk dat installaties jaren aan een stuk onbenut bleven. Het meest extreme voorbeeld was de staalfabriek van Athus (Belgisch Luxemburg) die in 1882 gebouwd werd en voor de Eerste Wereldoorlog slechts gedurende een jaar, 1884, in bedrijf was. Toch zag de overheid in dit alles geen aanleiding om in te grijpen (Beck 1899: 686-687; Baudhuin 1924: 108-109, 125-129. 212, 216; Chlepner 1930: 36, 95-96; Van Houtte 1943: 162).

Het Belgisch ijzer en staal was intussen steeds meer op de exportmarkten verschenen. Het aandeel van de produktie voor de export was in België zeer groot: het schommelde al snel rond de 60 % en na een korte terugval rond 1900 nam het nog verder toe en bereikte soms waarden in de buurt van 80 % (6). België verwierf al snel de sinistere reputatie ook tijdens depressieperiodes goed stand te houden. De lagere lonen werden daarvoor meestal als verklaring ingeroepen (Burn 1940: 4, 13-15, 76-94, 330).

Mede door haar exportgerichtheid bleef België een groot voorstander van internationale vrijhandel. Op de invoer van ijzer en staal bestond wel een zekere heffing - tussen 1877 en 1880 werd die zelfs verhoogd - maar van protectie was zeker geen sprake. België ontsnapte overigens niet helemaal aan de heropleving van het protectionisme. In 1887 en 1895 werden onder invloed van de katholieke landbouwbelangen de landbouwheffingen verhoogd. Die op ijzer en staal werden in 1895 echter nog verlaagd (Baudhuin 1928:

---

6. Berekend op basis van de ijzer- en staalexportcijfers van 1878 tot 1914 bij Burn (1940: 78, 81, 84, 93, 330) en de produktiecijfers van ruwijzer in Mitchell (1980: 414-415). Alleen waar, ongeveer vanaf 1910 de produktiecijfers voor het ruwstaal (Mitchell 1980: 420-421) die voor ruwijzer overtreffen, zijn die gebruikt. Omdat ruwijzer ook gebruikt wordt voor de produktie van ruwstaal is het onmogelijk de produktie van ruwijzer en ruwstaal samen te tellen. Daarom ben ik bij de berekening uitgegaan van de hoogste cijfers voor ruwijzer of ruwstaal.

285-287; Burnham/Hoskins 1943: 204; Van Houtte 1943: 205; Reuss e.a. 1960: 83; Milward/Saul 1977: 174-175).

#### 5.4 Staallobby en protectionisme in Duitsland

Na de overwinning van Pruisen op Frankrijk konden Baden, Beieren en Württemberg ertoe bewogen worden zich aan te sluiten bij de staten van de vroegere Noordduitse Bond, waardoor de eenmaking van Duitsland zo goed als voltooid werd - de Hanze-steden Bremen en Hamburg waren wel lid van de bond, maar bleven tot 1888 buiten de tolunie -; op 18 januari 1871 werd de Pruisische koning tot keizer van het Duitse Rijk uitgeroepen. De afzonderlijke staten behielden een aantal bevoegdheden (directe belastingen, technisch onderwijs, transport), maar de grondwettelijke macht van de centrale regering - en met name van de Rijkskanselier, volgens de grondwet steeds de Pruisische minister-president - was groot, vooral op economisch vlak (Böhme 1966: 301-306; Henderson 1975: 159-160).

De capaciteit van de ijzer- en staalindustrie werd merkbaar vergroot door de annexatie van Elzas-Lotharingen, dat een aantal grote bedrijven bevatte (waaronder De Wendel) en verder vooral rijk was aan ijzererts - voordat de nieuwe grens werd vastgelegd werd door geologen zelfs onderzocht hoe ver de ijzeraders liepen! De nieuwe Franse president Thiers verklaarde na ondertekening van het verdrag met Duitsland: "Overal in Frankrijk is ijzer dat zo goed is als het Zweedse en de voorspoed van de ijzerindustrie van het oosten is een pure illusie, die niet eeuwig overeind kan blijven". Ook de Franse herstelbetalingen - in 1870 een derde van het Duitse nationaal inkomen - kwam voor een groot stuk de ijzer- en staalindustrie ten goede, want de nieuwe spoorwegboom die vanaf 1869 op gang was gekomen, werd erdoor versneld (Beck 1903: 981, 986; Clapham 1921: 346; Böhme 1966: 325-326; Fritsch 1976: 92-94; Milward/Saul 1977: 21).

Het totstandkomen van het Reich betekende inderdaad een nieuwe impuls voor het industrialiseringsproces, dat in de jaren zestig op gang was gekomen. Enerzijds had dit te maken met het versterkte optimisme - ook al had de tolunie voorheen al een eengemaakte markt tot stand gebracht. Anderzijds was er een 'miljardenboom' op basis van de Franse herstelbetalingen en het feit dat de openbare controle op de totstandkoming van naamloze vennootschappen - en dus ook van banken in de vorm van een NV (7) - werd afgeschaft (Clapham 1921:

---

7. Voordien hadden enkel de Schaaffhausensche Bankverein (in 1848) en de Deutsche Bank (in 1870 nog) van de Pruisische overheid de toelating gekregen zich in de vorm van een NV te organiseren (Böhme 1966: 59, 323-324).

274; Böhme 1966: 320, 325, 327-328, 343; Henderson 1975: 162).

De periode 1871-1873 is dan ook de geschiedenis ingegaan als 'Gründerzeit': de oprichting van het Rijk ging gepaard met de oprichting van honderden nieuwe NV's. Deze omvatten zowel nieuwe ondernemingen, als omzettingen van oude familiebedrijven. De banken speelden hierbij een belangrijke rol, want, zoals de Duitse sociaal-democratische theoreticus Rudolf Hilferding opmerkte, had de NV-vorm in Duitsland een andere functie dan bijvoorbeeld in Groot-Brittannië: "Terwijl in Engeland de NV, vooral bij het ontstaan ervan, in wezen rijke kapitalisten samenbracht, moest ze in Duitsland de industriële ook het nodige kapitaal ter beschikking stellen, het geld van de andere klassen voor hun onderneming bezorgen. Dat was door een pure aandelenemissie echter niet in dezelfde mate mogelijk als door de bemiddeling van de banken, waarin al het braakliggend geld van de kapitalisten zelf, maar ook dat van de andere klassen was geconcentreerd en aan de industrie ter beschikking kon gesteld worden" (Hilferding 1909: 414; Böhme 1966: 326-327; Hempel 1969: 74-77; Henderson 1975: 163).

Vooraf in de ijzer- en staalindustrie, waar grote kapitalen nodig waren voor de invoering van het Bessemer-procede, nam de invloed van de banken snel toe. Er ontstond een as Ruhr-Berlijn-Opper Silezië met Berlijn als financieel middelpunt tussen de twee steenkool- en ijzerbekkens en de rest van Duitsland als financieringsreservoir daartoe (Böhme 1966: 327, 329, 333, 339).

De 'Gründerzeit' bracht echter ook een golf van speculatie en corruptie met zich, vooral in de spoorwegsector. Met de kracht van de beurs in Wenen in mei 1873, die dadelijk tot een financiële crisis in Duitsland leidde, liep de Gründerzeit dan ook uit op de 'Gründerkrise', die samenviel met het begin van een lange neergaande economische golfbeweging. Honderden banken en bedrijven gingen failliet. De grote banken bleven echter overeind en hielden zelf de grote ijzer- en staalbedrijven, die nu nog dichter met hen gelieerd werden, boven water. Toch moest er sterk gesaneerd worden. Krupp bijvoorbeeld ontsloeg tussen 1873 en 1876 4.000 van haar arbeidskrachten en werd tenslotte gered door een bankconsortium onder leiding van de Seehandlung, de Pruisische overheidsholding (Böhme 1966: 344-350; Henderson 1975: 169-170, 213; Milward/Saul 1977: 22).

In de gehele ijzer- en staalsector daalde de werkgelegenheid in 1873-1874 met 40 %; tot 1879 daalden de lonen met 50 tot 70 %; het Duitse ijzerverbruik daalde van 68,5 kg per hoofd in 1873 naar 49,9 kg in 1879. Toch bleef de daling van de produktie binnen de perken - van 1,99 miljoen ton in 1873 naar 1,62 miljoen in 1876 - omdat de exporten toenamen. De concurrentie was echter hevig en de prijzen daalden tussen 1873 en 1879 met gemiddeld 50 tot 60 %; de ruwijzerprijs viel tussen 1873 en 1875 zelfs tot op minder dan een derde terug (Kestner 1902: 5; Clapham 1921: 28; Böhme 1966: 354-355; Mitchell 1980: 414). Niet enkel de crisis, maar vooral de sterke verminderingen van de invoerheffingen op ijzer en staal die begin 1873 waren gestemd - nog voor de crisis uitbrak - waren voor de

prijds dalingen verantwoordelijk. Door de oppositie van met name de zware industrie werd de volledige afschaffing van de meeste ijzer- en staaltollen nog tot 1 januari 1877 uitgesteld, het tarief voor ruwijzer verdween echter onmiddellijk (Böhme 1966: 309-312).

Het tarief van 1873/1877 was de culminatie van de vrijhandelsbeweging in Duitsland (zie 4.8). Door de ongelukkige 'timing' ervan - precies samenvallend met het uitbreken van de crisis - zou deze overwinning echter van korte duur blijken te zijn. De Duitse ijzerfabrikanten waren al niet gelukkig geweest met de verminderingen van de ijzer- en staalheffingen in 1865, 1868 en 1870. Telkens tekenden ze dan ook protest aan. Dat verzet werd alleen nog sterker. Niet alleen waren de productiecapaciteiten in de sector nog groter geworden door de annexatie van Elzas-Lotharingen, de bedrijven hadden af te rekenen met zware investeringen door de introductie van het Bessemerprocédé in de staalproductie. Toch was voor de 'zuivere' (niet geïntegreerde) staalbedrijven de afschaffing van het ruwijzertarief niet onwelkom. Het stelde haar immers in staat met goedkoop ruwijzer te werken. Zoals gezien stimuleerde het Bessemer-procédé echter juist de integratie van ijzer- en staalproductie (Böhme 1966: 283, 288; Rosenberg 1967: 155-157; Milward/Saul 1977: 26).

Het beschermend tarief, waarop de ijzer- en staalindustriëlen aanspraak maakten, kon echter nog moeilijk de functie hebben van wat Friedrich List een 'Erziehungszoll' noemde. Op basis van een vergelijking van de Duitse en Engelse export-prestaties waren Marx en Engels in 1868 al tot de conclusie gekomen dat de Duitse ijzer- en staalindustrie de internationale concurrentie aankon. De Duitse ijzerindustrie slaagde er immers ook na 1873 nog in, zij het met behulp van dumpingpraktijken, haar exportquote te doen toenemen. De sector werd ook in snel tempo opgebouwd en gemoderniseerd en kon nog moeilijk aanspraak maken op de status van te beschermen jongeling (Hilferding 1909: 411; Burn 1940: 31, 35-36; Sonnemann 1960: 13-19).

Wat er ook van zij, de betrokken ondernemers en de met hen verbonden bankiers besloten alles op alles te zetten om de ijzer- en staalheffingen in stand te houden (8). Daartoe werden verschillende wegen bewandeld. In 1874 reeds werd de Verein deutscher Eisen und Stahlindustrieller (VdESI) opgericht en deze begon meteen met een

---

8. Volgens Hilferding, hierin gevolgd door Sonnemann, was de reden daarvan juist de concurrentiekracht van de Duitse ijzer- en staalindustrie. Door een tolbarrière op te werpen werd kartellering van de binnenlandse markten mogelijk. Daardoor kon men in het binnenland stabiele en vrij hoge prijzen aanrekenen die het mogelijk maakten met lagere prijzen op de buitenlandse markten de concurrentie stevig tegemoet te treden. De door List voorgestane, beperkte 'Erziehungszoll' werd nu steeds meer een zo hoog mogelijke 'Kartellschutzzoll' (Hilferding 1909: 412, 415-419; Sonnemann 1960: 29-30, 43-44, 76-81). In hoofdstuk 8 wordt daarop teruggekomen.

campagne voor het behoud van de invoerrechten. Ook de invloedrijke en met de ijzer- en staalindustrie uit het Ruhrgebied verbonden "Verein zur Wahrung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen in Rheinland und Westfalen", omwille van haar lange naam meestal "Langnamverein" genoemd, sprak zich in die zin uit (Lambi 1963: 296-297; Böhme 1966: 357-366; 1974: 436; Rosenberg 1967: 157-159).

Belangrijker voor het succes van de campagne was de oprichting in 1876 van de centrale ondernemersorganisatie CVDI, het Centralverband deutscher Industrieller, onder leiding van en op initiatief van Wilhelm von Kardorff, een extreme voorstander van het protectionisme. De eerste algemene secretaris van de organisatie, de alomtegenwoordige Henry Bueck, was terzelfdertijd ook zaakwaarnemer van de Langnamverein en de noordwestelijke groep van de VdESI en verbond in zijn persoon dus de drie belangrijkste op protectionisme gerichte organisaties in Duitsland (Lambi 1963: 297-298; Böhme 1966: 389-391; Rosenberg 1967: 161).

Het CVDI moest schipperen tussen de belangen van verschillende industrie sectoren, maar toch was vanaf de aanvang duidelijk dat die van de ijzer- en staalindustrie het zwaarste wogen (9). Dat bleek bijvoorbeeld toen de organisatie zich in juni 1877 uitsprak voor de herinvoering van de ijzerheffingen, terwijl voor de andere sectoren eerst een enquête moest uitwijzen welke mate van protectionisme wenselijk was. Zowel binnen het CVDI als de VdESI werd intussen het protest van de metaalbewerkeren tegen deze opstelling gesmoord. Deze trokken zich dan ook steeds meer uit de VdESI terug en richtten eigen belangenorganisaties op. Toen begin 1879 duidelijk werd dat de campagne vruchten begon af te werpen, scherpte de VdESI, hierin op de voet gevolgd door het CVDI, haar eisen nog aan: men eiste nu niet enkel de herinvoering, maar ook de verhoging van de heffingen (Kestner 1902: 12; Lambi 1963: 299-305; Böhme 1966: 405-406).

De campagne werd op vele fronten gevoerd: in 1877 werden 60.000 handtekeningen verzameld voor het instandhouden van de heffingen; ook de arbeiders uit de bedrijven zonden in 91 petitieën een achtduizendtal handtekeningen naar de Rijksdag. Bij de verkiezingen van 1878 en 1879 werden programma's opgesteld en welwillende kandidaten ondersteund, terwijl tegenstanders op zwarte lijsten terecht kwamen. Ook binnen de sociaal-democratische partij kwam het tot meningsverschillen over deze kwestie. In 1877 spraken verschillende sociaal-democratische afgevaardigden zich in de Rijksdag uit voor het behoud van de heffingen; daarvoor werden ze op

---

9. Binnen het CDVI waren de stemverhoudingen gebaseerd op de financiële bijdragen, die de deelorganisaties of ondernemingen betaalden. Binnen de algemene vergadering telde de VdESI op die wijze 67 stemmen, daarnaast Krupp 10 en Kirdorf 38, terwijl het grote, doch arme Gesamtverband Deutscher Metallindustrieller over niet meer dan 4 stemmen beschikte op een totaal van gemiddeld 220 (Kaelble 1967: 38-39).



een congres een maand later terechtgewezen. Ook in 1879 herhaalde zich dit. Friedrich Engels fulmineerde hiertegen vanuit Londen, maar Bebel pleitte voor begrip. De nationaal-liberale partij viel over de kwestie van de beschermende tarieven zelfs in tweeën. De meerderheid, die steeds meer gedomineerd werd door de grootindustriëlen, volgde Bismarck in zijn omslag ten voordele van toenemende protectie. De vrijhandelsminderheid scheurde zich af (Sonnemann 1960: 24-25, 28; Henderson 1961: 49; Lambi 1963: 306-308; Rosenberg 1967: 134-139).

De krachtsverhouding tussen de beide stromingen ten aanzien van de handelspolitiek waren groot en de strijd was hard (10), maar tenslotte boekte de CVDI met haar campagne campagne dus succes. Het feit dat vanaf 1875 ook de landbouw in crisis raakte, waardoor ook de - politiek nog steeds dominante - Junkers voorstander van het protectionisme werden, droeg daar in niet geringe mate toe bij. In 1877 spraken nog maar 60 volksvertegenwoordigers zich uit voor een beschermend tarief, een jaar daarna waren het er 204, een meerderheid, en was ook Bismarck ervan overtuigd, zij het vooral om fiscale redenen, dat het nodig was af te stappen van het tot dan gevoerde liberaal beleid (Böhme 1966: 449-450, 470, 485-486, 530-533, 537-540, 558-564; Hallgarten 1974: 40-45; Henderson: 1975: 216-221; Mayer 1981: 32-33).

In 1879 kregen CVDI en VdESI over bijna de hele lijn hun zin. Omdat de regering de uitbouw van zowel de militaire, als de handelsvloot wilde stimuleren bleef alleen de import van alle materiaal voor de scheepsbouw vrij van heffingen, maar voor de rest werden de ijzertollen heringevoerd op een niveau dat iets hoger lag dan dat van 1873, zoals blijkt uit volgend overzicht (bron: Kestner 1902: 1, 12, 50, 52, 59, 65):

tabel 5  
Duitse invoerheffingen op enkele ijzer- en staalprodukten (mark/ton)

	tot 1870	1870	1873	1877	1879
ruw ijzer	20 (*)	20	0	0	10
verw. ijzer	50	35/50	20	0	25
rails	50	50	20	0	25
vertind blik	150 (**)	70	20	0	50

(\*) door verdrag met Frankrijk 15 (1865) en met Oostenrijk  
eerst 10 (1868) en later (1870) 5 mark

(\*\*) voor 1865: 240 mark!

Buitenlands ijzer en staal werden hierdoor gemiddeld 20 tot 35 %

duurder. Toch werd over 'gematigde' tarieven gesproken. De hogere heffingen op de meer afgewerkte produkten werden gelegitimeerd met het argument dat door de ruwijzertol de prijs voor ruwijzer zou stijgen. Na een kortstondige stijging tot 1882 daalde de ruwijzerprijs echter snel door het gecombineerd effect van een internationale depressie en de invoering van het Thomasprocédé. De relatief hoge invoerrechten op de meer afgewerkte produkten leidden dan ook tot een relatief hoog prijsniveau hiervoor. De activiteiten van de kartels (zie 8.3) droegen daar natuurlijk ook toe bij (Kestner 1902: 21, 25-26, 41, 54-55, 69-73).

1878-1879 was duidelijk een omslagpunt. In de ijzer- en staalindustrie werden door de 'Schutzzölle' concern-, zowel als kartelvorming duidelijk gestimuleerd (zie 6.5, 8.3). Politiek kwamen vanaf 1878 de vrijhandelsfracties in de Duitse Rijksdag in de minderheid. Bismarck steunde zijn politiek nu op een nieuwe coalitie van conservatieven, katholieken en 'nationaal-liberalen'. In het algemeen begonnen de 'neo-mercantilistische' ideeën de economische en sociale politiek te domineren, wat mede tot uiting kwam in Bismarcks bekende sociale wetgeving. Vanaf 1873 werd een begin gemaakt met een zeker anti-cyclisch belastingsbeleid ten aanzien van de bouwsector en na 1878 werden ook in andere sectoren pogingen in die richting ondernomen. Het conservatief karakter van deze politiek-economische omslag bleek overigens uit het feit dat eind 1878 eveneens het socialistenvetod werd goedgekeurd (Sonnemann 1960: 25; Böhme 1966: 505-505; Rosenberg 1967: 139, 166-167, 172, 174-175).

De lange neergaande golf 1873-1896 is in de literatuur dikwijls als (eerste) 'Grote Depressie' aangeduid. Ongetwijfeld waren ook na 1879 de produktievoorwaarden slechter dan voorheen door de dalende prijzen, lage intresten en winsten. Maar in Duitsland begon de economie weer aan een hoog tempo te groeien. De uitvinding van het Thomas-procédé, dat het minette-erts uit Lotharingen zo rendabel maakte, droeg daar in niet geringe mate toe bij. Steenkool, ijzer, staal en metaalverwerking vormden de ruggegraat van het Duits economisch systeem, dat zich steeds verder ontwikkelde. Ook al stegen de ijzerexporten, het grootste deel van de expansie van de ijzer- en staalindustrie was te wijten aan de ontwikkeling van de thuismarkt (Clapham 1921: 284-285; Henderson 1961: 68; 1975: 176, 235-237; Hentschel 1978: 45, 176, 205-211).

In een dergelijke situatie was - naast de invoerheffingen - geen directe ondersteuning van de sector nodig. Door een netwerk van informele contacten en formele instituties - Handelskamers, organisaties in het kader van de sociale wetgeving, 'vrije' ondernemersorganisaties - werd Duitsland het land waar de behartiging van private belangen op het niveau van de overheid het meest uitgebreid georganiseerd en geïntegreerd was. De zware industrie trad daarbij toe tot de beperkte club van 'staatsbehoudende Schich-

ten' (11), die verder de traditionele elites van grootgrondbezitters, officieren en regeringsbureaucratie omvatten en kon op alle niveaus van het bestuur haar invloed doen gelden. Na haar overwinning op het vlak van de invoerheffingen was haar bijzonderste expliciete bekommernis de stijging van de sociale lasten als gevolg van het tot stand komen van sociale verzekeringen, een thema dat vanaf 1905 echter in toenemende mate - en vooral tijdens depressies - de plaats moest ruimen voor bewapeningspleidooien (Böhme 1966: 580; Rosenberg 1967: 142, 171; Fischer 1972: 188, 197, 207; Kaelble 1971: 185-187; Spencer 1974: 452-463).

Ondanks deze invloed en ondanks de tariefverhogingen in 1885 en 1887 voor andere produkten (vooral uit de landbouw), werden de invoerheffingen voor ijzer en staal niet meer verhoogd. Duitsland had nu zelf eerder behoefte aan een uitbreiding van haar exportmogelijkheden en bij tariefonderhandelingen met andere landen speelden politieke motieven bovendien een grote rol. Het feit dat de verschillende sectoren van de burgerij op voorhand daarover geraadpleegd werden, wil dan ook niet zeggen dat de regering haar visie niet doordrukte.

Bij de handelsakkoorden, die in begin van de jaren negentig tot stand kwamen met Oostenrijk-Hongarije, Italië, Zwitserland, België en Rusland, waren de tariefverlagingen bij de tegenpartij meestal groter en over het algemeen was het effect ervan voor de ijzer- en staalsector niet bijzonder groot. Alleen het verdrag met Rusland (1894) vergrootte in sterke mate de exportmogelijkheden en leidde daardoor ook tot een ontspanning op de binnenlandse markt. De verschillende handelsverdragen leidden ertoe dat steeds meer een dubbel tariefsysteem tot stand kwam: naast het 'autonoom' tarief was er een 'conventie'-tarief dat van toepassing was in de relaties met de landen waarmee een verdrag van kracht was. In 1902 werden beide tarieven verhoogd - de meeste verdragen moesten immers hernieuwd worden in 1903 -, maar niet voor de ijzer- en staalprodukten (Kestner 1902: 41; Sonnemann 1960: 63; Henderson 1961: 50; 1975: 221-223; Hentschel 1978: 177-192).

Ondanks het feit dat de overheid een groot deel van haar

---

11. Louis Baare van de Bochumer Verein was in de jaren 1880 een van Bismarcks belangrijkste raadgevers bij sociaal-politieke kwesties. De val van Bismarck na het aantreden van keizer Wilhelm II vervreemde Baare en andere staalindustriëlen zoals Emil Kirdorf en Hugo Stinnes, ondanks hun doorgaans kritiekloze staatsaanhankelijkheid, niet weinig van de regering. De Saarlandse ijzer- en staalbaron Carl Ferdinand von Stumm, die direct toegang had tot de keizer, bereikte in de jaren 1890 het toppunt van zijn macht. Het verwerpen door het parlement van zijn voorstel tot verscherping van de anti-stakingswetten in 1899 - ondanks de steun van het CVDI - maakte hieraan een einde (Jaeger 1967: 260, 272-275; Hallgarten 1974: 47-48, 61-63).

patrimonium verkocht had (zie 4.8) en haar bezittingen in de ijzer- en staalsector maar een fractie vertegenwoordigden van haar bedrijven, bleef ze via publieke bedrijven actief in de sector. In 1906 bezat de Pruisische staat nog 12 eigen ijzerbedrijven, de meeste ervan in Silezië. De grootste waren Gleiwitz en Malapane. De bedrijfsvoering van deze ondernemingen was echter in niets te onderscheiden van privé-bedrijven. Het voorheen zo belangrijke Pruisische Oberbergamt overleefde als niet veel meer dan een soort veiligheidsinspectie (Beck 1903: 989; Schofer 1974: 469; Henderson 1975: 174, 177).

Het CVDI bleef ondertussen in die mate gedomineerd door de belangen van de ijzer- en staal- en in minder mate van de textielindustrie, dat de scheikundige nijverheid het verbond in 1890 verliet. Daarnaast werd in 1895 de Bund der Industriellen (BdI) opgericht, waarvan de aangesloten organisaties deels wel en deels niet lid bleven van het CVDI, en waarvan de bedoeling was de belangen van de producenten van consumentengoederen beter te behartigen. Daardoor versterkten zich ook de verdedigers van de middelgrote bedrijven - waaronder de metaalverwerkers - binnen het CVDI. Toch werden de bevoorrechte banden tussen CVDI en VdESI pas rond 1910, als Bueck als zaakwaarnemer aftrad, losser (Kaelble 1967: 49, 97, 107; 1971: 188-189; Hallgarten 1974: 73).

### 5.5 De late, maar snelle expansie van de Luxemburgse ijzerindustrie

"Luxemburg is een geschenk van het ijzer, zoals Egypte een geschenk is van de Nijl" schrijft de Luxemburgse econoom Carlo Hemmer, niet zonder onderdrijving (1953: 21). Pas erg laat werd in Luxemburg immers een moderne, grootschalige ijzer- en staalindustrie ontwikkeld. Maar eens dit proces op gang was gekomen, overtrof de omvang van de industrie al snel de schaal van de binnenlandse markt. Vanuit het oogpunt van de internationalisering vormt het land dan ook een interessante 'case', omdat met zo'n klein territorium nationale grenzen economisch gezien uiterst problematisch waren en protectionistische oplossingen op nationaal vlak geen realiteitswaarde hadden. Het is dan ook niet te verwonderen dat Luxemburg een groot belang had en dus een belangrijke rol speelde bij verschillende vormen van internationale economische regulering.

Ondanks het feit dat reeds in de Gallo-Romeinse tijd in Luxemburg ijzer geproduceerd en verwerkt werd, bleven de activiteiten in de sector gedurende lange tijd beperkt. De ondernemers waren ook behoudend op technisch vlak. Tijdens het Franse tijdvak en vooral tijdens de napoleontische oorlogen beleefde de ijzerindustrie gouden jaren. Het Luxemburgs ruwijzer kon afgezet worden op een ruime markt en werd verwerkt in de manufacturen van Luik, Nancy, Metz en Lyon. De installaties bleven echter hopeloos verouderd, mede door tekort aan kapitaal, de afwezigheid van steenkool en de slechte staat van de wegen. Men schat dat in 1815 in de gehele ijzersector niet meer dan

1.000 mensen werkten: een 250-tal ertsgravers en -wassers - overwegend boeren - en 668 geschoolde en ongeschoolde arbeiders bij de hoogovens en ijzerpletterijen.

Tijdens de Nederlandse overheersing (1815-1830) (12) werd de markt geopend voor de Engelse produkten, waarmee de Luxemburgers niet konden concurreren en tijdens het Belgisch tijdvak (1830-1839) (13) ging de produktie nog verder terug. De modernere Waalse bedrijven produceerden immers al meer dan de binnenlandse vraag kon verwerken. Rond 1840 leek de Luxemburgse ijzersector dan ook ten dode opgeschreven (Hemmer 1953: 29-30; Kill 1963: 76; Chomé 1964: 11; Koch 1977: 475; Krieps: 5, 34; Trausch 1981: 22). Rond die tijd vond echter een (eerste) omslag plaats. De herontdekking van het minette-erts en de aansluiting bij de Duitse Zollverein waren daarbij de belangrijkste factoren.

In 1842 werd het land inderdaad onder de gecombineerde druk van Nederland en Pruisen lid van de Duitse Zollverein. De Luxemburgse souvereiniteit was in de praktijk beperkt. In het tweejaarlijks congres van de Tolunie had Luxemburg geen eigen vertegenwoordigers, want Pruisen werd geacht haar belangen te behartigen. Volgens de Luxemburgse historicus Trausch was er dan ook meer sprake van absorptie of zelfs annexatie via douane en economie dan van een unie van gelijkwaardige partners. Zijn collega Margue stelt dat als men in die tijd de Duitse eenheid had kunnen tot stand brengen, Luxemburg daarin ongetwijfeld zou zijn opgegaan (De Muyser 1926: 14-15; Margue 1979: 54; Krieps: 1-2, 8-10; Trausch 1981: 29-31).

12. In 1815 werd het oude hertogdom Luxemburg (het groothertogdom van nu, plus de tegenwoordige Belgische provincie Luxemburg en een groot deel van de Belgische provincie Namen) aan het Nederlands koningshuis toegewezen als een apart 'groothertogdom', dat echter ook lid was van de in hetzelfde jaar opgerichte Deutsche Bund. De Nederlandse koning Willem I behandelde het gebied echter gewoon als 18e provincie van zijn koninkrijk.

13. In 1830 sloten de Luxemburgers zich enthousiast aan bij de opstand in België. Zolang de onafhankelijkheid van België niet internationaal erkend was, werd Luxemburg een provincie van dat land. Toen de grootmachten aanstuurden op een pacificatie en de Rothschilds België geen kredieten wilden verlenen voor een eventuele oorlog met Nederland over Luxemburg en Limburg, legde België zich neer bij het verlies van de helft van die provincies. Het oostelijk deel van Luxemburg met als hoofdstad de stad met dezelfde naam, waar het Duits - of beter: het 'Letzebuerger' dialect, waarin ook veel Franse woorden voorkomen - overheerste, werd in 1839 in een persoonlijke unie met het Nederlands huis van Oranje verbonden en deel van de Deutsche Bund. De Luxemburgers waren oorspronkelijk niet zo met deze 'onafhankelijkheid' opgezet, eerst en vooral door de verdeling van het gebied en ten tweede door de terugkeer naar de meer feodale Nederlands-Duitse verhoudingen.

Eveneens in 1842 werden de minette-ertslagen herontdekt. Stilaan kwam de exploitatie ervan op gang en kwam hierrond een moderne ijzerindustrie tot stand. De echte aanstoot daartoe kwam pas met de aansluiting tussen 1859 en 1868 op het internationaal spoorwegennet. Van dan af vond een snelle omschakeling van houtskool- naar cokeshoogovens plaats - de laatste houtskoolhoogoven werd al in 1868 stilgelegd. Het groothertogdom profiteerde van de autonomie die het door het verdrag van Londen in 1867 definitief verwierf (14) om in 1870 (15) te verordenen dat enkel bedrijven die het erts binnen het land tot ruwijzer verwerkten nog concessies konden verwerven voor de ontginning van ijzererts - een belangrijke beslissing die de toekomst van het land in niet geringe mate zou beïnvloeden. Door het verzet van de Duitse overheid hiertegen werd de maatregel overigens pas echt effectief vanaf 1882 (De Muyser 1926: 14, 21-22; Wagner 1931: 17; Hemmer 1953: 31; Koch 1977: 481-482; Milward/Saul 1977: 67; Krieps: 12, 45-46).

De familie Metz lag als eerste aan de basis van de ontwikkeling van een moderne ijzerindustrie in het groothertogdom. Zij stamde uit de middelgrote burgerij en was op politiek vlak zo nauw met de democratisch-liberale en vrijzinnige stroming verbonden dat die rond het midden van de negentiende eeuw meestal 'Metz-partij' genoemd werd. Haar spreekbuis was de Courrier de Luxembourg, later omgedoopt tot Luxemburger Zeitung. Tussen de revolutie van 1848 en de staats-

---

14. Nog voor de Duitse Bond in 1866 naar aanleiding van de Pruisisch-Oostenrijkse oorlog ontbonden werd, had Luxemburg - op aandringen van Bismarck, die geen vertrouwen had in de Duitsgezindheid van het land, dat bovendien geregeerd werden door een buitenlandse prins - zich daaruit teruggetrokken. Napoleon III sloot daarop met de Nederlandse koning-groothertog Willem III een overeenkomst over de koop van Luxemburg. Dit ging Bismarck echter echter wat te ver en hij dreigde daarom met oorlog. Tenslotte kwamen de grootmachten in 1867 overeen dat Luxemburg 'eeuwig' neutraal zou blijven. Wel bleef Luxemburg lid van de Zollverein en de economische afhankelijkheid ten opzichte van van Duitsland nam nog toe. De Belgische koning Leopold II deed de daaropvolgende jaren nog vergeefse pogingen om de Luxemburgers tot aansluiting te bewegen. De invloedrijke liberale Luxemburgse industriëlenfamilie Metz was daarbij zijn belangrijkste bondgenoot (Collart 1959: 14-15; Kill 1963: 138-139; Trausch 1981: 46-47).

15. De meeste bronnen (bijv. Trausch 1981: 67) noemen 1870, De Muyser (1926: 21-22) 1867 en Wagner (1931: 17) zegt dat de beslissing na 1867 werd genomen.

greep van 1856 (16) en vanaf de stille democratisering na 1863 verwierf ze een fundamentele invloed op de politiek (Weber 1950: 115; Chomé 1964: 13-14; Krieps: 18, 24; Trausch 1981, 54, 60-63, 123).

In 1845 liet de Société A. Metz, die tot dan toe gewerkt had op basis van bij anderen gepachte hoogovens, in Eich (17), iets ten noorden van de stad Luxemburg, twee nieuwe houtskoolhoogovens bouwen om het zojuist ontdekte minette-erts te verwerken. Het werd hierbij geholpen door de Société d'Industrie Luxembourgeoise, een financieringsmaatschappij van de Banque de Belgique. In 1848 werd er de eerste ijzerpletter geïnstalleerd op basis van stoomkracht, zodat men niet meer afhankelijk was van de waterkracht en ongestoord het hele jaar door kan werken (Weber 1950: 167; Bosseler 1956: 9, 49; Chomé 1964: 14; Calmes 1968: 209-210, 222-223; Krieps: 44).

De politieke tegenstanders van de familie Metz, de orangistische en conservatief-liberale familie Pescatore, zette het jaar daarop in Steinfort, nabij de Belgische grens, ook een nieuwe hoogoven op. Deze bleef echter gericht op de verwerking van alluviale ijzersteenerts. Andere nieuwe hoogovens werden gebouwd in Berg in het centrum van het land en in Lasauvage bij de Franse grens (Faber 1927: 63; Weber 1950: 114-115, 167). De Société des Hauts Fourneaux, Forges et Usines de Luxembourg, een onderneming die in 1837 onder impuls van een van de financieringsmaatschappijen van de Belgische Société Générale tot stand was gekomen en verschillende hoogovens in Belgisch Luxemburg en het groothertogdom exploiteerde, ging in 1848 echter ten onder als gevolg van de financiële crisis, die dit revolutiejaar begeleidde (Calmes 1968: 209-211).

Nadat in 1857 de Zollverein een akkoord sloot met Oostenrijk verbeterde de situatie nog. Nieuwe hoogovens werden gebouwd in Hollerich en Steinfort - dat door de gebroeders Collart was overgenomen. Pas de derde hoogoven in Eich (van de familie Metz), die in 1858 klaar kwam, kon ook met cokes gevoed worden. Daarnaast bleef men over het gehele land vooral langs de rivieren bouwen, wat

16. In 1848 kwam het ook in Luxemburg tot rellen. De koning-groothertog Willem II deed daarop toegevingen, waarna een constituant een nieuwe grondwet opstelde. In 1856 dwong zijn opvolger Willem III echter een reactionaire herziening van de grondwet af en ontbond daarbij het weerspannige parlement. Vanaf 1863 volgde een langzame liberalisering, die tenslotte resulteerde in de grondwet van 1868, een compromis tussen de twee vorige (Trausch 1981: 55-64, 83-84).

17. Voor de plaatsnamen zijn er in Luxemburg meestal drie schrijfwijzen: de Franse, Duitse en Luxemburgse (bijvoorbeeld Differdange, Differdingen, Deifferdang; Schifflange, Schifflingen, Schëffleng). Hier worden deze gebruikt, die op de naamborden van de gemeenten zelf voorkomen. Met Esch wordt steeds Esch-Alzette bedoeld.

er op wijst dat men zich nog steeds op de verwerking van de alluviale ijzersteenerts richtte. Ook dat toont het conservatisme van de Luxemburgse ijzerindustrie aan (De Muyser 1926: 21; Weber 1950: 168; Hemmer 1953: 30-31).

De familie Metz vormde hierop een relatieve uitzondering. In 1852 installeerde ze in Berbourg, nabij de Duitse grens, de eerste Luxemburgse puddeloven. In 1857 exploiteerde ze zeven hoogovens en verzorgde ook de verkoop van het ruwijzer uit Steinfort en Lasauvage. Samen met de Belgische Société Générale en de Belgische ijzerproducent La Providence uit Charleroi, die reeds vroeg in de jaren 1840 het minette-erts begon te verwerken, investeerde ze in 1856 in de mijnen en ijzerfabrieken van Burbach in het Saarland - de bezielende figuur ervan werd Victor Tesch, de Belgisch-Luxemburgse industrieel en 'gouverneur' van de Société Générale. Burbach en Metz zetten in 1862 ook samen de Société des Mines d'Esch op om de minette-erts in het zuiden van het groothertogdom te ontginnen (Weber 1950: 168-169; Bosseler 1956: 50; Chomé 1964: 17, 19).

Tussen 1866 en 1868 bouwde Metz in Dommeldange, vlakbij haar bedrijf in Eich - dus nog steeds niet in het zuiden -, het eerste grote ijzerbedrijf met aanvankelijk twee en later vier hoogovens. Reden voor deze locatie was de aansluiting op het spoorwegnet, de aanwezigheid van geschoold personeel en de berekening dat men halfweg tussen de vindplaatsen van cokes en minette-erts lag. Vanaf 1870 koos men echter definitief voor bedrijven in de nabijheid van het minette-erts. In 1871 richtten Metz en Burbach samen tussen Esch-Alzette en Schifflange in het zuiden de Metz-Schmelz op, met nog eens vier hoogovens (Faber 1927: 63-64; Weber 1950: 181; Kill 1963: 144; Chomé 1964: 22; Calmes 1968: 223).

De rush op het zuiden was definitief begonnen. Parallel met de Duitse Gründerzeit kwamen in deze streek op korte tijd verschillende bedrijven tot stand (zie 6.6). De ruwijzerproductie, die in 1869 voor het eerst de 100.000 ton bereikt had, haalde vier jaar later reeds het kwart miljoen (Mitchell 1980: 413, 415). Ook in Luxemburg verliep de expansie echter te snel en ongeordend, ook hier lieten de afschaffing van de ruwijzertol door de Zollverein in 1873 en de concurrentie van de geannexeerde Lotharingse bedrijven zich voelen, zodat tussen 1873 en 1879 een stagnatie volgde (Weber 1950: 184; Trausch 1981: 65).

Zoals in Duitsland was 1879 het (tweede) omslagpunt. De Zollverein stelde de ijzer- en staalheffingen weer in en dadelijk richtten de Lotharingse en Luxemburgse bedrijven een ruwijzerkartel op - tien jaar later aangevuld door een Lotharings-Luxemburgsch ruwstaalkartel - om zich tegen de verwerkende industrieën uit het Ruhr- en Rijnbekken teweer te stellen (Weber 1950: 185; Chomé 1964: 18, 23; Trausch 1981: 65, 71).

De belangrijkste factor bij de omslag van 1879 vormde echter de uitvinding van het Thomas-procédé. De uitvinding voordien van het Bessemer-procédé, waarvoor het minette-ijzer niet geschikt was,



betekende een zware slag voor de zich langzaam moderniserende Luxemburgse ijzerindustrie, maar de door Thomas aangebrachte verbeteringen brachten de redding. Twee weken na de demonstratie door Thomas van zijn procedé in Middlesbrough in 1879 verwierf Metz als eerste op het continent de licentie ervan. Maar het bedrijf verloor deze voorsprong door lang te aarzelen waar het haar staalfabriek wilde neerzetten. Tenslotte koos Metz voor het zuiden en sloot een akkoord met Tesch van het Burbach-bedrijf voor een nieuwe joint-venture, die de Thomas-licentie overnam. De bouw van de eerste Luxemburgse Thomas-staalfabriek - volgens Jean Kill de eerste en grootste van zijn soort in de wereld - in Dudelange aan de oostelijke kant van het minette-bekken, duurde vier jaar: van 1882 tot 1886. In 1885 werd de eerste van de hoogovens (18) aangestoken; de eigenlijke staalfabriek en de walserij traden in april 1886 in werking. Het bleef echter gedurende lange tijd de enige moderne staalfabriek in het groothertogdom (De Muyser 1926: 23; Weber 1950: 200-202; Hemmer 1953: 32; Kill 1963: 144-145; Chomé 1964: 23-25; Calmes 1968: 223-224).

Het aantal cokeshoogovens nam ondertussen weer snel toe: van 18 in 1882 tot 31 in 1901 en 47 in 1920. Tezelfdertijd verplaatste de ijzerindustrie zich definitief van de locaties bij de rivieren naar het minette-bekken in het zuiden. Het waren vooral de Thomas-staalfabrieken in Rijnland-Westfalen en het Saargebied die het in Luxemburg geproduceerde ruwijzer verder verwerkten. Het Lotharings-Luxemburgs ruwijzerkartel dat tussen 1879 en 1908 regelmatig verlengd en in 1909 heropgericht werd (zie 8.3), leidde tot de versterking van de positie van dit produkt. Toch begon vanaf 1900 in deze internationale arbeidsdeling verandering op te treden en werden aan de hoogovens - ook die in Duits bezit - steeds meer Thomas-staalfabrieken toegevoegd. Een belangrijke overweging hierbij was het in vergelijking met Duitsland nog 'maagdelijke' arbeidsklimaat (Weber 1950: 212; Hemmer 1953: 32; Krieps: 59-60).

Het voorheen landelijke kanton Esch werd steeds meer gekenmerkt door industriële activiteit. Voordien was de armoede in het groothertogdom zo groot en het werk zo schaars dat veel mensen hun toevlucht moesten zoeken in de emigratie. Vanaf 1885 veranderde dit compleet. De industrialisering nam zo'n vlucht dat voor de grootste projecten in de ijzermijnen en de ijzer- en staalindustrie buitenlanders moesten aangetrokken worden. De atmosfeer in de zuidelijke mijnstreek veranderde daardoor snel. De woningnood was groot en barakken werden opgetrokken om de buitenlanders te huisvesten (Weber 1950: 205-207; Hemmer 1953: 32; Margue 1979: 51; Trausch 1981: 111-112).

---

18. Het precieze aantal hoogovens is overigens moeilijk te achterhalen. Weber (1950: 202) heeft het over negen hoogovens, Bosseler (1956: 50) over zes, Calmes (1968: 223) over vier en Chomé (1964: 25) slechts over drie.

De eerste immigranten waren vooral Duitsers. Vanaf 1891 kwamen daar de Italianen bij. In 1896 evenaarde het aantal buitenlandse arbeiders in de mijn- en ijzerindustrie al dat van de binnenlandse arbeiders. In 1907 overtroffen de Italianen alleen al de Luxemburgers in de sector. In tijden van crisis nam het aantal Luxemburgers echter steeds relatief toe - een groot deel van hen bleef naast het werk in de ijzernijverheid ook in de landbouw actief. De meeste vreemdelingen bleven slechts korte tijd - gemiddeld vijf jaar - terwijl de Fransen en Belgen meestal pendelden. Deze Babelse en onstabiele situatie maakte het voor de arbeiders niet eenvoudig zich te organiseren (Weber 1950: 207-208; Koch 1977: 487-488; Kriepe: 11, 51; Trausch 1974: 17-18; 1981: 117-119).

Ook het kapitaalbezit werd steeds meer buitenlands. Alle Luxemburgse bedrijven werden oorspronkelijk met binnenlands of Belgisch kapitaal opgericht. Het laatste grote bedrijf dat op deze wijze tot stand kwam, was de fabriek in Differdange in 1896 (Kill 1963: 145, 159). Vanaf 1892 deed het Duits kapitaal snel haar intrede in de Luxemburgse ijzerindustrie - dat was overigens later dan in de andere sectoren. Alleen het bedrijf in Rodange en de bedrijven uit de Metz-Tesch-connectie ontsnapten tenslotte aan de overname door Duitse groepen (zie verder 6.6).

Luxemburg, dat voordien tot de armste landen van Europa behoorde, werd door de ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie intussen een van de rijkste, zoals blijkt uit de volgende tabel (aangehaald in Weber 1950: 239):

tabel 6  
gemiddelde welvaart in vier Westeuropese landen  
aan de vooravond van W.O. I (in Fr. goudfranken)

Luxemburg	11 568
België	7 247
Frankrijk	5 851
Duitsland	4 700

Daarmee is uiteraard nog niets gezegd over de feitelijke verdeling van de welvaart en zeker is dat in de ijzer- en staalindustrie tot de Eerste Wereldoorlog negentiende eeuwse toestanden heersten. Toch is het overtrokken om zoals de socialist Kriepe te stellen dat Luxemburg een kolonie van Duitsland was geworden. Ongetwijfeld vormden de Duitse bedrijven in Luxemburg meer dan een 'staat in de staat' en was de Luxemburgse economie op duizend en een manieren verbonden met de Duitse. Dat neemt niet weg dat Luxemburg binnen de beschermende muren van de Duitse tolunie een meer dan bevredigende expansie doormaakte. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de verlenging van de deelname aan de Zollverein - in tegenstelling tot de oorspronkelijke toetreding - op geen enkel verzet meer stuitte (Kriepe: 11; Trausch 1981: 30-31, 79).

## 5.6 Naar een liberaal-protectionistisch compromis in Frankrijk

Frankrijk kwam gehavend uit de Frans-Duitse oorlog van 1870. Naast de onvermijdelijke directe verwoestingen moest het ook 5 miljard frank (1,4 miljard taler) aan herstelbetalingen aan Duitsland betalen en Elzas-Lotharingen met onder andere haar grote ijzererstrijkdom afstaan. Dit laatste verlies bleek later groter en kleiner dan verwacht: groter toen 9 jaar later de uitvinding van het Thomas-procédé het minette-erts geschikt voor de staalproductie maakte, kleiner toen in het bekken van Briey, het westelijk deel van Lotharingen dat in Franse handen gebleven was, toch nog grote ijzererstaders aanwezig ontdekt werden. Ondanks deze aderlating ging de industriële expansie van het vorige decennium onverminderd verder. Met behulp van internationale openbare leningen betaalde Frankrijk haar oorlogsschulden vervroegd af en de ijzerproductie bereikte in 1873 ondanks de capaciteitsverliezen alweer peil van voor de oorlog. In tegenstelling tot de meeste andere landen nam deze productie gedurende de verdere jaren 1870 nog toe (Henderson 1961: 167-168; Bohme 1966: 325; Mitchell 1980: 413-414).

Na de val van Napoleon III kwam de protectionist Adolphe Thiers aan de macht als eerste president van de Derde Republiek. Reeds in de laatste jaren van het Tweede Keizerrijk was de campagne voor meer protectie weer op gang gekomen en Thiers benoemde dadelijk de belangrijkste woordvoerders daarvan op de centrale ministersposten - financiën en handel. Bij de vredesonderhandelingen met Duitsland weigerde Thiers het handelsverdrag met dit land te verlengen, zodat enkel het statuut van meest begunstigde handelspartner in het vredesverdrag werd vastgelegd.

Thiers bracht zijn aanhang echter in verwarring door het herroepen van de handelsverdragen en de verhoging van de invoerheffingen afhankelijk te maken van een grondstofheffing, waarmee de oorlogsschuld betaald moest worden. De industriëlen bleken wel protectionistisch voor wat hun eigen waren betrof, maar niet voor de grondstoffen die ze nodig hadden. Thiers kreeg tenslotte zijn zin - zij het tot groot ongenoegen van zijn achterban - en de verdragen met Groot-Brittannië en België werden herroepen. De nieuwe handelsverdragen die Thiers voorstelde stelden de protectionisten echter ook weer teleur. Zij stemden die dan ook af en nadat de president kort daarna onder druk van de monarchisten moest aftreden werden ook de grondstofheffing en het nieuwe tarief weer afgeschaft. Besloten werd de tarieven uit de verschillende conventies tot 1877 te handhaven. Een nieuw handelsverdrag met Groot-Brittannië bevestigde intussen in grote lijnen het verdrag van 1860 (Dunham 1930: 295-317; Clough 1939: 196-197, 206, 212-213; Henderson 1961: 168-169; 1975: 213; Hilsheimer 1973: 65-66; Smith 1980: 35-37).

Na de val van Thiers kwamen de liberalen weer in het centrum van de macht - heel ver waren ze daar nooit van verwijderd want ook Thiers kon het Parijse commercieel-politieke establishment niet missen bij het uitschrijven van de internationale de overheidsleningen na de Frans-Pruisische oorlog. In 1877 presenteerde de regering haar nieuwe tariefvoorstel, dat grotendeels op een bevestiging van de bestaande situatie neerkwam - slechts voor enkele produkten (waaronder stalen rails) werden tariefverlagingen voorgesteld. Door de politieke crisis van datzelfde jaar werd het voorstel echter niet in stemming gebracht (Smith 1980: 40, 43, 47).

Als reactie op het voorstel en op het feit dat vanaf 1876-1877 Frankrijk toch stilaan in een economische depressie terechtkwam, werd in de lente van 1878 een nieuwe grote protectionistische vereniging opgericht: de Association de l'Industrie Française (AIF). De textielindustrie, die al jaren voorop liep in de protectionistische beweging, vormde er het zwaartepunt van, maar verder waren ook nu weer - zoals in de Association pour la Défense du Travail National dertig jaar voorheen - de steenkool- en ijzernijverheid en de metaalverwerking sterk vertegenwoordigd. Zowel het Comité des Forges als de Comptoir van Longwy, het Noordoostfranse ruwijzerkartel (zie 8.4), waren lid van de AIF. De voorzitter van het Comité des Forges was automatisch een van de ondervoorzitters van de AIF. Alexandre Jullien van het ijzer- en staalbedrijf Terrenoire werd daarnaast tot voorzitter van de AIF verkozen en als zodanig werd hij in 1888 opgevolgd door Aclocque van het kleinere ijzerbedrijf van Ariège. Martelet van Denain-Anzin was als voorzitter van het Comité des Forges een van de vice-voorzitters tot 1890 en werd dan in beide functies vervangen door de zeer actieve baron Reuille van het ijzerbedrijf van Alais. Onder de vooraanstaande leden van het AIF trof men verder Paul Schneider van Decazeville, Henri Schneider van Le Creusot, Sessevalle van Commentry-Fourchambault en De Montgolfier van La Marine.

Ondanks dit sterke engagement in de AIF was de ijzer- en staalindustrie niet voor een versterking van de protectie. Men wilde vooral een verdere verlaging van de tarieven voorkomen, zoals die naar voren kwam in het verdrag dat de aftredende regering in 1877 nog probeerde te sluiten met Italië. Een vraag tot tariefverhogingen zou overigens al snel tot meningsverschillen geleid hebben tussen nauw met elkaar verbonden sectoren, zoals de steenkoolnijverheid, de verschillende stadia van de ijzer- en staalproductie en de metaalverwerking, waarbij prijsverhogingen van een waar stroomopwaarts al snel tot problemen stroomafwaarts leidden (19) (Dunham 1930: 322-323; Hilsheimer 1973: 100-109; Smith 1980: 34,

---

19. In Duitsland werd dit probleem omzeild door sterk met elkaar verbonden kartels in de verschillende stadia van de productie en voor wat de internationale competitiviteit betreft door exportpremies, die door de kartels stroomopwaarts aan bedrijven stroomafwaarts werden verleend (zie 8.3).

48-52, 59, 90-143, 165, 245-250).

Er was overigens een publieke ondersteuningsregering ten voordele van de staalindustrie die de ruwijzerproducenten uit Noord-Oost-Frankrijk in een frontale positie bracht tegenover de staalproducenten onder leiding van de genoemde AIF-voorzitter Jullien. Het was immers via een "uitzonderlijk", "tijdelijk" stelsel mogelijk geworden heffingsvrij ruwijzer in te voeren, als daar een gelijkwaardige export van afgewerkte produkten tegenover stond. In veel gevallen werden de betreffende certificaten echter niet gebruikt voor de export van afgewerkte produkten op basis van dit ruwijzer, maar doorverkocht aan producenten die hoe dan ook zouden geëxporteerd hebben. Dit stelsel van 'admissions temporaires à l'équivalent' was dus een lek in het heffingssysteem ten aanzien van ruwijzer en de Noordoostelijke producenten eisten dan ook - tevergeefs - de afschaffing ervan of op zijn minst de omzetting tot 'admissions temporaires à l'identique', waardoor precies hetzelfde produkt weer zou moeten uitgevoerd worden (Smith 1980: 113-114).

In de loop van 1877 brachten zowel de voorstanders van protectie, als die van vrijhandel hun campagnes op gang. Petities werden georganiseerd, de pers ingeschakeld, bijeenkomsten belegd. De vrijhandelsstrekking was vooral in Parijs geconcentreerd en had gemakkelijk toegang tot de landelijke pers, de handelskamers en de kringen van academische economen. De protectionisten waren het sterkst in de provincie en aarzelden ook niet om arbeidersvergaderingen te beleggen en landbouwers te bewerken. In 1877 kwamen de protectionisten versterkt in het parlement, maar de sterke positie die ze wisten op te bouwen in de verschillende parlementscmissies die de oorzaken van de crisis en het niveau van de gewenste tarieven moesten onderzoeken, wisten ze tenslotte niet om te zetten in tariefverhogingen ten voordele van de industrie. De vrijhandelsstroming wist de belangentegenstellingen tussen industrie en landbouw bij de tegenpartij immers handig uit te buiten (Hilsheimer 1973: 66-67; Smith 1980: 53-54, 154-181).

De onderhandelingen over de hernieuwing van de handelsverdragen die eind 1877 afgelopen maar stilzwijgend verlengd waren, werd nu opgepakt. De regering durfde de protectionistische fracties van de industrie niet te veel tegen de haren in strijken en stuurde vooral aan op verhoging van de textielheffingen. Daardoor sprongen de onderhandelingen met Groot-Brittannië af. De moeilijkste onderhandelingen waren verder die met België, de geduchte concurrent voor de Noordfranse industrie. Tenslotte kwam het tot een verdrag waarbij de ijzer- en staalheffingen een weinig werden verlaagd; voor de verschillende textielprodukten waren er zowel tariefverhogingen als -verlagingen. De protectionisten probeerden de ratificatie van dit verdrag te verhinderen. Weer kwamen campagnes voor en tegen op gang, maar tenslotte werd het verdrag evenals alle volgende - met Italië, Nederland, Portugal, Zweden en Noorwegen, Spanje, Zwitserland - goedgekeurd. Met de Britten werd geen akkoord bereikt, maar zij konden wel - zoals de Duitsers - profiteren van het statuut van meest begunstigde handelspartner (Smith 1980: 182-194).

De protectionisten waren niet geheel ontevreden over deze gang van zaken. Door hun actie waren de verdragen geen echte vrijhandelsakkoorden. In veel gevallen werden de invoerrechten verhoogd. Voor de ijzer- en staalprodukten was er sprake van een zekere tariefverlaging, maar die benaderde toch dicht de gewenste status quo. Bovendien kreeg de sector nog een compensatie in de vorm van het Freycinet-plan, volgens Kindleberger het laatste grote overheidsplan tot de heropbouw van de Oost-Frankrijk na de Eerste Wereldoorlog. Freycinet, minister van Openbare Werken sinds 1877, wilde het Franse spoorwegnet verder uitbreiden met ongeveer 10.000 km. Hij kwam hiermee tegemoet aan de wensen van zowel de industrie in het algemeen die al een tijdlang om een verbetering van het transport vroeg, als van de ijzer- en staalindustrie in het bijzonder die stilaan de weerslag begon te voelen van de vermindering van de internationale vraag.

In 1878 werd de bouw van 8.848 km nieuwe spoorlijnen goedgekeurd, ook al was nog niet duidelijk wie het bestuur ervan uiteindelijk in handen zou krijgen. De ijzer- en staalsector ondervond direct de weerslag. De produktie van rails steeg tot boven de 300.000 ton, een niveau dat in de twintig jaren daarna niet meer zou bereikt worden. De droom duurde echter niet lang: in 1882 ging de in 1878 opgerichte investeringsbank Union Générale bankroet en de overheid, die zich al diep in de schulden had gestoken om de Duitse herstelbetalingen te financieren, vond niet meer het vertrouwen om nog op uitgebreide schaal verder te lenen. De spoorwegmaatschappijen sprongen de overheid wel financieel bij, maar de uitvoering van het plan werd zo vertraagd dat de ijzer- en staalbedrijven met een geheel nieuwe situatie geconfronteerd werden. De overheid bestelde in 1883 nog 195.582 ton stalen rails, twee jaar later nog slechts een tiende daarvan. Ook de bestellingen van de private spoorwegmaatschappijen liepen terug. Als men weet dat de produktie van de staalindustrie op dat ogenblik voor 83 % uit rails bestond, dan begrijpt men dat dit tot een diepe crisis leidde. De produktie van ruw- en afgewerkt ijzer daalde sterk, die van de zojuist opkomende staalindustrie stagneerde (Henderson 1961: 171-173; Kindleberger 1964: 185; Milward/Saul 1977: 87; Hilsheimer 1973: 49-51; Smith 1980: 193-194, 198, 214-215).

Bovendien werd de sector door de uitvinding van het Thomas-procédé en de ontdekking van minette-ertslagen in het bekken van Briey met een van de belangrijkste herstructureringen uit haar geschiedenis geconfronteerd. In deze nieuwe situatie bleek het Loire-bekken, waar de moderne ijzer- en staalindustrie in Frankrijk het eerst was ontstaan, niet meer concurrentieel voor wat de basisprodukten betrof. Het werd steeds duidelijker dat de bedrijven er zich moesten verplaatsen of zich specialiseren in hoogwaardige, afgewerkte staalprodukten. Le Creusot, La Marine en Châtillon-Commentry legden zich in hun oorspronkelijke vestigingen steeds meer toe op de produktie van wapeningsstaal en gingen daarnaast over tot investeringen in Lotharingen (zie 6.4). Ondernemingen die hierin niet meegingen - zoals Terrenoire, niet lang daarvoor nog het grootste en

meest vernieuwende Franse ijzer- en staalbedrijf - waren ten dode opgeschreven. De ruwijzerproduktie van het Centrum daalde van 607.700 ton (34 % van de Franse produktie) in 1880 naar 244.400 ton (17 %) zeven jaar later. Ook de staalindustrie ging er op vergelijkbare wijze achteruit - een uiting van de veranderde krachtsverhoudingen was het feit dat de Noordoostelijke ruwijzerproducenten er in 1888 in slaagden de regeling betreffende de 'tijdelijke', heffingsvrije ruwijzerimproten grotendeels buiten werking te doen stellen. In de jaren negentig ging deze herstructurering versneld verder - in het volgend hoofdstuk komen we daar uitgebreid op terug (Hilsheimer 1973: 51-52; Smith 1980: 216-217).

De depressie van de jaren tachtig was koren op de molen van de protectionisten. In 1889 besteedde de AIF dan ook meer zorg dan gewoonlijk aan de parlamentsverkiezingen, hetgeen resultaat afwierp. Meer afgevaardigden dan ooit waren protectionistisch gericht en ook tot de regering kreeg men beter toegang. De verschillende handelsverdragen liepen in 1892 af en men begon dadelijk aan de voorbereiding daarvan in de parlamentscommissies en de adviserende raden. Zowel de Conseil Supérieur du Commerce et de l'Industrie als de Conseil Supérieur de l'Agriculture stelden daarbij een dubbel vast tarief voor - een idee dat voorheen al door de AIF naar voren was gebracht. Het minimumtarief zou gelden voor landen, waarmee een verdrag werd gesloten, het maximumtarief voor de andere. De bedoeling van het minimumtarief, het 'conventie-tarief' was de onderhandelingsvrijheid van de regering aan banden te leggen.

De regering was het met deze visie echter eens (20). De vrijhandelsstroming, die haar organisatie na 1882 had ontbonden, probeerde nog wel een oppositiebeweging op gang te brengen, maar kon niet meer de macht ontplooiën van voorheen. De regering hield bij het tot standkomen van het nieuwe tarief, dat de naam van de protectionist Méline meekreeg, echter wel degelijk rekening met de belangen van de vrijhandelssectoren. Over het algemeen wordt het Méline-tarief dan ook beschouwd als een evenwichtige afweging van de belangen van de verschillende sectoren. Het dubbel tarief lag over het geheel iets hoger dan het vorige; voor de meeste ijzer- en staalprodukten bleef het gelijk, voor enkele was er een lichte verhoging en voor andere een lichte verlaging. Het feit dat het tarief een compromis genoemd wordt, mag echter niet verhelen dat het vrij hoog was. Het minimum-tarief was dan ook hoger dan hetgene, dat in Duitsland op basis van de handelsverdragen tot stand kwam.

Ook na 1892 vonden nog tariefverhogingen plaats en volgens Henderson bereikte men stilaan een situatie die vergelijkbaar was met die van voor 1860. Dit lijkt echter overdreven, want volgens Levasseur, aangehaald door Clough, bracht de tariefverhoging van 1910

---

20. Zoals we in paragraaf 5.4 gezien hebben, werd het idee van een dubbel tarief later in Duitsland overgenomen.

het heffingspercentage voor alle waren tenslotte gemiddeld op 8 % tegen 7,6 % in 1892. Duitsland bevond zich in 1910 op een gemiddeld heffingspercentage van 8,4 %, Italië van 9,6 %; de Verenigde Staten rekenden 23,2 % aan en Rusland 38,9 % (Clough 1939: 232-234; Henderson 1961: 176-177; Hilsheimer 1973: passim; Smith 1980: 196-214, 220-221, 234, 255).

Ook in de ijzer- en staalsector was het effect van de nieuwe tarieven duidelijk anders dan die van voor 1860. Toeval of niet, rond de tijd dat het 'afgewogen' Méline-tarief gestemd werd, begon de Franse economie - en met haar de ijzer- en staalindustrie - weer te expanderen. De toename van het aantal kilometers nieuwe spoorlijnen bereikte in de periode 1894-1904 zelfs een nieuw maximum: 10.100 km. Toch verliep de expansie in Frankrijk langzamer dan bij haar naaste concurrenten. Men moet daarbij twee zaken voor ogen houden. Als men de economische groei per hoofd van de bevolking uitrekent, dan was die in Frankrijk niet zoveel trager dan in die andere landen; het punt was echter dat in tegenstelling tot die landen de bevolkingsgroei in Frankrijk zo goed als stagneerde. Daarnaast heerste in Frankrijk niet zo'n 'groei-ethos' als bijvoorbeeld in Groot-Britannië, Duitsland of de Verenigde Staten. In een land, waar zoveel revoluties hadden plaatsgevonden was een evenwichtige groei, die de maatschappij niet verder ontwrichtte, voor de beleidsmakers blijkbaar een belangrijkere doelstelling dan economische groei 'an sich'. Het demografisch malthusianisme vond dan ook haar verlengstuk in een economisch malthusianisme.

Over het algemeen was er ook een liberale consensus dat de overheid zich niet met de economie mocht inlaten - het protectionisme was daar de enige belangrijke uitzondering op. Het economisch liberalisme was in de academische kringen diep geworteld en evenzo in de 'grandes ecoles', waar de overheidsambtenaren gevormd werden en, zoals Richard Kuisel opmerkt, de kloof tussen theorie en praktijk was niet groot. De belastingen werden bijvoorbeeld enkel gezien als instrument om de overheid aan inkomsten te helpen, niet om de economie op een of andere wijze te sturen of te reguleren. Maar - zoals in hoofdstuk 1 gezegd werd - elke vorm van regulering heeft hoe dan ook een bepaald effect en als dit ongewenst is, zal men de regulering bijstellen. Het was dan ook typerend voor het heersend conservatisme dat de tendens in verschillende reguleringen - bijvoorbeeld in bepaalde belastingsregelingen - in de richting van de bescherming van het kleinbedrijf ging (Marczewski 1963: 130-131; Kindleberger 1964: 190; Milward/Saul 1977: 73-79, 102; Kuisel 1981: 1-16, 26-27).

Ondanks dit liberalisme werd de Franse staat echter nooit een 'lichte' staat. De overheid was de belangrijkste werkgever en vervulde vele diensten. Het directe overheidsinitiatief beperkte zich in deze periode echter tot het transportwezen. In de jaren negentig begonnen ook in de industrie stemmen op te gaan voor een meer actieve rol van de overheid in het economisch leven. De kamers van koophandel werden in 1898 tot publieke instituties verheven en via de nationale vergadering van kamers van koophandel, die eens in de twee maanden bijeenkwam, werd de band tussen staat en



bedrijfsleven verstevigd (Clough 1939: 229-230; Kuysel 1981: 9-10, 20).

Het Comité des Forges speelde hierbij een vooraanstaande rol. Tot 1919 zorgde het feitelijk voor de coördinatie van het gehele Franse patronaat, ook al bleven haar activiteiten steeds in een waas van geheimzinnigheid gehuld. Dit wordt ook door Robert Pinot in zijn verdedigingsschrift uit 1919 toegegeven: "Wij denken niet de rol van het Comité des Forges in het geheel van de economische organisaties van Frankrijk te overdrijven of geweld aan te doen door te zeggen dat een van de feiten, die het best aantonen hoe weinig het parlement, en met haar het hele land, op de hoogte zijn van het nationale, industriële leven, de diepe onwetendheid is, waarin ze zich bevinden voor wat betreft het voorwerp en de rol van het Comité" (Pinot 1919: 1).

Vooraf het voorzitterschap vanaf 1904 van deze Pinot zelf, de voorafspiegeling van de moderne werkgeversvertegenwoordiger, droeg tot deze positie van het Comité bij. Voordien bemoeilijkten interne tegenstellingen een eengemaakte opstelling en gedurende een hele tijd werd zelfs de ontbinding van het Comité overwogen. Pinot, die voordien al een belangrijke rol speelde in het 'subsyndicaat' van de leveranciers van spoorwagematerieel en in de UIMM (zie verder), blies het zieltogende Comité echter vrij snel nieuw leven in. Hij bracht de industriëlen uit de sector op een lijn, zodat het Comité des Forges nu steeds meer naar buiten kwam als verdediger van een protectionistische aanpak en het totstandbrengen van een nationaal industrieel ontwikkelingsbeleid naar Duits model. Ook in Frankrijk werden bewapeningsargumenten daarbij niet geschuwd.

Als best georganiseerde industriële pressiegroep wist het Comité een bevoorrechte invloed op de Franse staat te verwerven. Haar studie- en documentatiedienst genoot een bijzondere reputie en samen met het steenkolencomité had het de controle over drie dagbladen waaronder het prestigieuze "Le Temps". Haar hoofdkwartier in de Parijse Rue de Madrid was een begrip in de politieke en economische wereld. Naast het Comité zelf huisvestte het gebouw nog een groot aantal 'syndicaten' - ondernemersorganisaties en geen kartels volgens de Duitse betekenis van dit woord - uit subsectoren van de mijnbouw, ijzer- en staalindustrie en metaalbewerking.

In 1901 werd vanuit het Comité ook de Union des Industries Metallurgiques et Minières (UIMM) opgericht als overkoepeling van deze deel-syndicaten, met als doel de ondernemers tegenover de vakbonden te vertegenwoordigen in sociale kwesties. Het Comité des Forges domineerde deze organisatie totaal. Leden van het Comité des Forges verwierven verder sleutelposities in de economie en de politiek en het Comité zelf zou tijdens de Eerste Wereldoorlog een centrale rol krijgen als monopolie van de staalindustrie in naam van de overheid (zie 9.4) (Pinot 1919: 3-7; Zettem 1932: 7-10, 14, 35-36, 55; Rieben 1954: 119-120, 124-135; Ehrmann 1957: 20, 31, 52-53; Plummer 1951: 235-236; Brizay 1975: 19-21; Van der Pijl 1978: 84; Kuysel 1981: 20-26, 35, 39).

### 5.7 Conclusies

Vanaf 1860 beleefde tenslotte ook de staalindustrie haar technologische doorbraak. De industriële economieën van West-Europa bereikten hiermee hun volle rijpheid. Toch bleven technologische ontwikkelingen en economische crises de maatschappijen dooreenschudden. Bank- en beurskrachs in verschillende landen verstoorde telkens weer het vertrouwen van de financiers. In de industrie betekenden herstructureringen het vernietigen van oude en het opkomen van nieuwe kapitalen - zowel in de betekenis van produktiemiddelen, als van concentraties van fortuin. Het ligt waarschijnlijk voor de hand dat in een tot rijpheid en evenwicht gekomen economie de directe tussenkomsten van de overheden afnemen. Wie echter de omvang van de rampen overschouwt, waartoe de herstructureringen telkens weer leidden - in het volgende hoofdstuk zal de omvang hiervan duidelijker worden - kan er zich echter maar over verbazen dat het economisch liberalisme zo lang zoveel aantrekkingskracht behield.

Binnen de arbeidersklasse was dit liberalisme natuurlijk minder populair. De groei van vakbonden, arbeiderspartijen en democratische fracties binnen liberale en christelijke partijen waren daarvan uitingen, zoals ook de introductie van arbeids- en sociale wetgeving, voor een groot deel op initiatief van conservatieve elites, die beducht waren voor het uiteenvallen van het vroegere maatschappelijke geheel en de sociale ontwrichting en onrust die daarmee gepaard ging.

Daarnaast vernauwde zich het netwerk van verbindingen tussen politieke en economische elites. De ijzer- en staalindustrie nam hierbij een prominente plaats in, door haar gewicht in de economie zelf en in de ondernemersorganisaties. In Duitsland, Frankrijk en Luxemburg waar de ijzer- en staalindustrie langzamer tot ontwikkeling kwam en langere tijd van overheidsbescherming kon genieten was dit het duidelijkst het geval. De niet-interventionistische staat uit de tweede helft van de negentiende eeuw was dan ook voor een groot stuk een facade, waarachter beslist werd over honderden vormen van ondersteuning van bedrijfsbelangen.

Dat neemt niet weg dat het verbazingwekkend blijft hoe weinig pogingen ondernomen werden om grote bedrijven uit de problemen te helpen. Werd het economisch liberalisme op een aantal punten op het einde van de negentiende en het begin van twintigste eeuw stilaan afgebroken, in de kern - het niet ingrijpen in de produktie- en kapitaalstromen - was het in deze periode zelfs zuiverder dan in de opbouwperiode daarvoor. Terzelfdertijd werd het ook in de meest liberale landen gebruikelijk tolheffingen als een soort buffer ter bescherming van de binnenlandse industrie (of landbouw) te hanteren -

alleen Groot-Brittannië bleef op dit punt een witte raaf. Ook dit is een mooie illustratie van Polanyi's stelling dat opbouw en afbraak van elementen uit het economisch liberalisme dialectisch met elkaar verbonden waren (zie 2.5 en 2.8).

Mogelijkheden voor anti-cyclisch overheidsbeleid werden al in een vroeg stadium onderkend - dat bleek al in het vorige hoofdstuk. Toch werden nog maar weinig stappen in die richting ondernomen. In feite zou men daartoe pas komen nadat de bedrijven zelf, beschermd door voldoende hoge tolmuren - niet toevallig de grote uitzondering op de economisch liberale praktijk van de meeste regeringen - begonnen waren vormen van actieve regulering in de praktijk te brengen en stilaan op de grenzen daarvan stuitten. Vooraleer daarop dieper in te gaan in de hoofdstukken 7 en 8 is het echter nodig de industriële herstructureringen in de ijzer- en staalsector in de periode voor de Eerste Wereldoorlog concreter te beschrijven.

## Hoofdstuk 6

### Herstructurerings in de ijzer- en staalindustrie voor 1914

#### 6.1 Inleiding: vormen van industriële herstructurering

In de vorige hoofdstukken is reeds verschillende keren verwezen naar de fundamentele herstructurerings die de ijzer- en staalindustrie in de periode voor 1914 doormaakte: de groei van ambachtelijke nijverheid naar grootindustrie, de verschillende technologische doorbraken die meestal ook tot herlocaties leidden en daarnaast het proces van schaalvergroting en concentratie stimuleerden. Benadrukt werd dat dit proces niet puur technologisch gedetermineerd was, maar samenging met ontwikkelingen op het vlak van de produktieverhoudingen - de evolutie van de ondernemingsvormen en economische reguleringswijzen - en met economische golfbewegingen. Bij het begin van hoofdstuk 4 werd reeds gesteld dat het niet eenvoudig is dit geheel van processen en interdependenties in de uiteenzetting helemaal tot zijn recht te laten komen. In de verschillende hoofdstukken worden dan ook verschillende momenten in dit proces benadrukt. In de vorige twee hoofdstukken was dit de verhouding tussen anonieme en publieke regulering. In de hoofdstukken 7 en 8 zal dit de relatie tussen private en publieke regulering zijn.

In dit hoofdstuk staat de feitelijke ontwikkeling van de ondernemingen uit de sector centraal. 'Herstructurering' is daarbij het kernbegrip. Natuurlijk wordt ook in dit hoofdstuk gekeken naar de verschillende invloed die de onderscheiden economische reguleringsvormen op het herstructureringsproces hebben, maar de beschrijving van de herstructurerings zelf krijgt nu de nadruk. Deze herstructurerings worden het meest zichtbaar in

- zich wijzigende verhoudingen tussen produktiebekkens en daarmee samengaande processen van herlocatie;
- zich wijzigende verhoudingen tussen bedrijven;
- zich wijzigende verhoudingen tussen produktsoorten.

Vanuit elk van deze herstructureringsvormen kan men de beschrijving van het geheel van de herstructurerings opbouwen. Bij de presentatie in dit hoofdstuk is gekozen voor ongeveer dezelfde volgorde als de zojuist genoemde indeling. Als basis voor de uiteenzetting is voor de produktiebekkens gekozen en daarbinnen voor

de bedrijven. Zich wijzigende verhoudingen tussen produktsoorten zijn natuurlijk niet minder belangrijk. Zij wijzen immers op veranderende patronen bij de afzet en dus op de markt. Samen met technologische ontwikkelingen vormen ze dan ook de meest primaire aanzetten tot herstructurering. Doorheen het verhaal zal er dan ook de nodige aandacht aan geschonken worden.

De beschrijving van het tweede niveau, de herstructureringen op bedrijfsniveau, leidt er toe dat vrij veel materiaal gepresenteerd wordt. Daaraan valt moeilijk te ontkomen als men over de politiek van de verschillende bedrijven niet in het vage wil blijven. Namen als Krupp, Stinnes, Thyssen, De Wendel, Schneider of Vickers hebben door dergelijke vage beschrijvingen soms mythische proporties gekregen, waardoor het moeilijk werd de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven precies te traceren. Het gevaar bestaat natuurlijk dat men op de duur door de bomen het bos niet meer ziet. Door de hoofdnadruk te leggen op de produktiebekkens is geprobeerd dat te vermijden.

Een ander gevaar is dat bij de selectie van het materiaal een te rooskleurig beeld naar voren komt, omdat de succesvolle bedrijven de meeste nadruk krijgen. Tenslotte zijn zij het die in het concurrentieproces overleven. Een dergelijke vertekening wordt eventueel nog versterkt door het feit dat in dit onderzoek niet wordt ingegaan op de regulering van de arbeidsverhoudingen - zoals bekend vullen de industriële herstructureringen in de achttiende en negentiende eeuw de meest zwarte bladzijden uit de sociale geschiedenis. Toch is getracht doorheen de successen van de ene ook de problemen van de andere te beschrijven.

Een belangrijke vorm van zich wijzigende verhoudingen tussen de bedrijven zijn veranderende bezitsverhoudingen, vooral als die leiden tot overnames of fusies, binnen of buiten de sector. In de literatuur wordt in dit verband meestal een onderscheid gemaakt tussen horizontale en verticale concentratie:

- Bij horizontale concentratie worden bedrijven uit dezelfde fase van de produktie, bijvoorbeeld de produktie van ruwijzer, samengebracht. Het voordeel daarvan is de schaalvergroting, de mogelijkheid tot rationalisatie van de aankoop van grondstoffen, en van de produktie en distributie van de waren. Bij relatief eenvormige produkten als ijzer en staal liggen dergelijke schaalvoordelen meer voor de hand dan bij andere.
- Bij verticale concentratie worden opeenvolgende produktiestappen in een onderneming - of beter nog: in een vestiging - samengebracht. In de ijzer- en staalindustrie zijn de meest voor de hand liggende verbindingen die tussen steenkool- en ijzerertsminen en hoogovens en tussen hoogovens, staalfabrieken en walserijen (vooral die voor de zware halffabrikaten). In het laatste geval spreekt men van een geïntegreerd staalbedrijf. In 5.1 zagen we dat vooral de introductie van de Bessemer- en Thomas-converter een dergelijke integratie aantrekkelijk

maakte. Ook het feit dat men er steeds meer in slaagde de gassen van de hoogovens te recupereren en elders in de fabriek als energiebron aan te wenden, stimuleerde deze vorm van integratie (1). Aanleiding tot de eerste vorm is eerst en vooral het besparen op transportkosten van zware grondstoffen - niet toevallig waren oorspronkelijk de meest rendabele lokaties die in de buurt van een of meer van de basisgrondstoffen -, maar kan bijvoorbeeld ook het proberen omzeilen van een of ander grondstoffenkartel zijn. De integratie kan ook verder stroomafwaarts gaan door de verbinding van een (ijzer- en) staalbedrijf met gespecialiseerde vormen van metaalbewerking zoals de produktie van machines, wapens, locomotieven en treinstellen of de bouw van schepen.

De financieel-organisatorische vormen waarin horizontale of verticale concentraties gegoten worden, kunnen erg verschillen - hele verhandelingen zijn hierover geschreven. Het kan gaan om een 'belangengemeenschap' - waarbij de winsten gedeeld worden en een zekere rationalisatie wordt doorgevoerd -, een fusie van bedrijven, het opkopen van of verwerven van een meerderheidsaandeel in een onderneming door een andere, het samenbrengen van bezittingen in de handen van een bank of financiële holding ('houdstermaatschappij') of eenvoudiger het oprichten door een bedrijf van een dochteronderneming; de minst uitgesproken vormen zijn persoonlijke vervlechting door het uitwisselen van bestuurders ('interlocking directorships') of waar dat wettelijk moeilijk gemaakt wordt van aandeelhouders ('interlocking shareholders'). Uiteraard komen verschillende vormen van horizontale en verticale concentratie ook gecombineerd voor (Lauersen 1951: 2-4; Rieben 1954: 68-74).

Duidelijk moet in elk geval zijn dat het telkens gaat om concentratievormen, waarbij bedrijven feitelijk een deel van hun autonomie verliezen, hetgeen in de oudere literatuur 'trustvorming' wordt genoemd. Afspraken tussen autonoom blijvende bedrijven - kartels - komen aan bod in de hoofdstukken 7 en 8.

Integratie biedt overigens niet enkel voordelen. Eerst en vooral is het niet steeds eenvoudig de verschillende productieprocessen op elkaar af te stemmen. Technologische ontwikkelingen in een stadium kunnen tot gevolg hebben dat daarbij een schaalvergroting optreedt, die niet aansluit op de rest van de produktielijn, zodat een afzetmarkt voor eventuele overtollige halffabrikaten moet gezocht worden of halffabrikaten van elders moeten betrokken worden. Ook wettelijke regelingen kunnen voor problemen zorgen, zoals toen in

---

1. Vooral na de Eerste Wereldoorlog werd dit een belangrijke overweging. Aan de vooravond van deze oorlog was slechts een minderheid van de hoogovens van een recuperatie-installatie voorzien: 23 % in Duitsland, 21 % in België, 13 % in de Verenigde Staten, 12 % in Frankrijk, 1,5 % in Groot-Brittannië (De Rousiers 1925: 103).

Frankrijk een verplichte rustdag werd ingevoerd, die niet op de continudienst van de hoogovens, maar wel op de staalfabrieken van toepassing was.

Waar integratie technisch gezien minder dringend was, verliep ze ook langzamer. Gietijzerbedrijven bleven in veel gevallen autonoom, omdat hun behoeften aan ruwijzer niet constant genoeg waren. In Brandts lijst van ijzergieterijen in 1876 vinden dan ook geen van de bekende namen uit de rest van de ijzerindustrie terug. Ook voor Siemens-Martinstaalfabrieken, die niet op basis van vloeibaar ruwijzer werkten, lag de integratie minder voor de hand, zolang het gas van de hoogovens niet voor de staalovens gebruikt werd. Walserijen voor lichtere staalprodukten konden eveneens gemakkelijker onafhankelijk blijven, zolang hen door de staalkartels het leven niet te moeilijk werd gemaakt. Om dezelfde reden bleef integratie nog verder stroomafwaarts naar de metaalverwerking relatief beperkt (Brandt 1920: 16-17; De Rousiers 1925: 106-117).

Ook de concentratie van de bedrijven verliep dus niet rechtlijnig, maar was bemiddeld door technische, politieke en economische factoren. Het is in dit verband interessant te wijzen op Pribrams stelling dat trustvorming typisch is voor perioden van economische groei en kartelvorming voor perioden van (langdurige) neergang. Volgens Pribram wil men in het eerste geval immers de nieuwe marktmogelijkheden met grotere en meer gerationaliseerde bedrijven aanpakken, terwijl men in het tweede geval een concurrentie op leven en dood tussen de bedrijven tracht te vermijden (Pribram 1935: 20-22). Op het tweede deel van deze stelling zullen we in hoofdstuk 8 terugkomen. Daar zal echter ook blijken dat het eerste deel over de trusts problematisch is, omdat de doorgedreven kartelvorming - in elk geval in de ijzer- en staalindustrie - de integratiebeweging sterk stimuleerde.

Achtereenvolgens worden nu weer de verschillende landen behandeld. Door vormen van internationalisering en ook door grensverschuivingen zijn herhalingen daarbij niet steeds te vermijden.

## 6.2 De autonome ontwikkeling van het Britse industriekapitaal

Doordat Groot-Brittannië het eerste land was dat de industriële revolutie doormaakte, waren vormen van kapitaalsaccumulatie door louter herinvestering van winsten uit de bedrijven zelf er gemakkelijker dan elders, waar men al snel een grote achterstand had in te halen. Dit leidde ertoe dat financiële groepen en banken niet zo'n belangrijke rol speelden als op het vasteland. Een ander gevolg was dat het proces van concentratie van bestaande bedrijven vrij laat op gang kwam - pas nadat het land niet meer de standaard stelde en giganten uit zich sneller moderniserende landen voor de Britse bedrijven een bedreiging begonnen te vormen.

Toch was de ijzerindustrie, samen met de mijnbouw, al snel een van de meest kapitaalsintensieve sectoren. Waar de verhouding tussen vast en variabel kapitaal in de industrie gemiddeld 1/6 was, was dit in deze sectoren al snel 1/1. Beginnende ondernemers in deze sectoren moesten dus al vrij snel gefortuneerd zijn en dan nog was meestal een partnerschap met anderen vereist om de investeringen te kunnen dragen. Er zijn bijvoorbeeld slechts weinig voorbeelden van (cokes-)hoogovenbedrijven bekend met slechts een eigenaar. Dit kan echter ook verklaard worden door de wens van de ondernemers niet alle ijzers in hetzelfde vuur te hebben, want vele geldschietters en ondernemers hadden belangen in verschillende ondernemingen (Birch 1967: 198; Lane 1978: 18-119).

Verder mag men de tegenstelling tussen Groot-Brittannië en het vasteland op het vlak van de oorspronkelijke accumulatie in de sector niet overdrijven, want door de technologische ontwikkeling in de sector zelf en de ontwikkeling van de transportmogelijkheden werden telkens weer andere locaties het meest rendabel. In gebieden die later ontwikkeld werden, stelde zich een soortgelijk probleem als in de zich later moderniserende landen. In die regio's ontstonden ook sneller grote ondernemingen. De ontwikkeling van de juridische mogelijkheden tot het oprichten van bedrijven met beperkte aansprakelijkheid en van naamloze vennootschappen droeg daar eveneens toe bij. Bij het bijeenbrengen van de nodige kapitalen richtte men zich in Groot-Brittannië in vergelijking tot het continent overigens minder op financiële groepen en meer op de anonieme kapitaalmarkt.

Wat de concrete ontwikkeling van de sector zelf betreft, valt al snel een verschuiving van de bewapeningssector naar meer civiele produktie waar te nemen - in eerste instantie gietijzeren huiswaren en waterleidingsbuizen, daarna vooral de spoorwegen - maar tegen het einde van de negentiende eeuw was er een beweging terug naar het cluster scheepsbouw/bewapening en niet toevallig waren de grootste bedrijven uit de sector aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog - Vickers en Armstrong - daar gesitueerd.

Wat de bekkens betreft was er een verschuiving van Sussex en Kent naar het Forest of Dean en zelfs naar de steenkoolbekkens van de Midlands en Zuid-Wales voordat de cokes-procedes werden geïntroduceerd. In de Midlands werden de eerste cokes-hoogovens geïnstalleerd, terwijl Zuid-Wales zich als eerste op het puddelen toelegde en daarna de blikindustrie ontwikkelde. In Zuid-Yorkshire (Sheffield) ontstond daarentegen op basis van de oude smeed-traditie een meer gespecialiseerde staalindustrie. Na de ontdekking in 1828 door Neilson van de energiebesparing door het inblazen van hete lucht in de hoogovens werd Schotland het ruwijzerbekken bij uitstek. Twintig jaar later was het de beurt aan het Cleveland-district in Noord-Oost-Engeland, waarna Schotland zich steeds meer op de scheepsbouw ging toeleggen. Het Bessemer-procédé zorgde er voor dat Noord-West-Engeland (Lancashire/Cumberland) met haar fosforvrije ertsen een interessante locatie werd, terwijl het Thomas-procédé tot een zekere ontwikkeling van Northamptonshire en Lincolnshire, waar fosforrijke ertsen gedolven werden, leidde. De openvolgende



ontwikkeling van de verschillende bekkens leidde tenslotte tot een zekere regionale specialisatie: scheepsbouw in Schotland en het Cleveland-district, gespecialiseerde staalprodukten in Zuid-Yorkshire, plaatwerk in de Midlands, rails en machines in Noord-West-Engeland, blik en rails in Zuid-Wales (Beck 1903: 900-901; Macrosty 1907: 24; Birch 1967: 121-177, 331-351). Wij gaan nu uitgebreider in op deze ontwikkeling.

A. Reeds voor de uitvinding van de cokes-procédés kwam in Groot-Brittannië een beweging op gang van de ruwijzernijverheid naar de steenkoolbekkens. Een groot deel van de ijzerertsen - de zogenaamde Coal Measure-ertsen - werden immers tussen de steenkolenlagen gevonden. Niet zelden werd in een en dezelfde mijn zowel steenkool als ijzererts gedolven en tot ver in de negentiende eeuw werden ijzermijnen dan ook niet apart vermeld in de Engelse mijnbouwstatistieken (Darby 1973: 68; Harley 1973: 253, 255).

De steenkoolbekkens van de westelijke Midlands - Oost-Shropshire en Zuid-Staffordshire - behoorden tot deze plaatsen waar al in de zeventiende en achttiende eeuw op deze wijze een ijzerindustrie tot stand kwam. Er waren bossen, ertsen en ook rivieren, die zowel voor het opwekken van energie, als voor het transport noodzakelijk waren. De Severn verbond Shropshire direct en Staffordshire via haar bijrivier de Stour met het Kanaal van Bristol en het Forest of Dean, waar eveneens ijzererts werd gedolven, en was daarom van onschatbare waarde voor de ontwikkeling van de ijzerindustrie in deze streken. Bij het begin van de achttiende eeuw was reeds sprake van een zekere arbeidsdeling: het Forest of Dean was de belangrijkste produktieplaats voor ruwijzer; de westelijke Midlands waren dit voor smeedijzer. Toch was ook in de westelijke Midlands de produktie van ruwijzer niet onbelangrijk. Het was dan ook niet verwonderlijk dat na de uitvinding van het coke-procédé door Darby in Coalbrookdale in Oost-Shropshire, de nieuwe techniek het snelst werd ingevoerd in deze steenkoolbekkens. Van de 81 cokes-hoogovens die het koninkrijk in 1790 telde, stonden er 24 in Shropshire en 11 in Staffordshire (Ashton 1924: 14, 20; Darby 1973: 65-67; Trinder 1973: 5, 8, 15-18; Lane 1978: 209).

In Oost-Shropshire ontstond op deze wijze al snel een heel netwerk van partnerschappen. Ten noorden van de Severn was het eerste en belangrijkste dat van de Darby's, die ook belangen in ijzerbedrijven in Noord-Wales en Cheshire hadden en rond Coalbrookdale verschillende bedrijven opzetten, die met (in eerste instantie houten) rails met elkaar verbonden werden. In 1776 bezaten de partners niet minder dan 9 cokes-hoogovens. Daarna richtten ze hun investeringen vooral op de verwerking tot smeedijzer. Mede door de last van de vele schulden werd de onderneming in 1796 opgesplitst en tussen de families Darby en Reynolds verdeeld. Ondanks het feit dat beide bedrijven onderling afhankelijk bleven, ontwikkelden ze zich op verschillende wijze. Coalbrookdale - van de Darby's - kreeg een steeds slechtere faam, maar slaagde er na vele moeilijkheden in vanaf de jaren 1830 een nieuwe bloei te beleven. Tenslotte kon het bedrijf zich echter enkel overeind houden met de produktie van kunstsmeedwerk. De Darbys zelf

waren ondertussen verhuisd naar Wales, waar ze het bestuur van Ebbw Vale en van Brymbo in handen namen. Het Ketley-bedrijf van de familie Reynolds groeide eerst uit tot het tweede grootste bedrijf uit de streek en het vijfde van het land (in 1806) met een zeer goede naam. Het overleefde echter de depressie na de napoleontische oorlogen niet en werd in 1816 gesloten. Een nieuwe partnerschap kocht het bedrijf in 1818 en heropende het (Ashton 1924: 40-43, 62-63, 216; Birch 1967: 60-67, 147; Trinder 1973: 34-36, 66-70, 231-240).

Een andere pionier die in een vroeg stadium bijdroeg tot de modernisering van de ijzerindustrie in Shropshire was John Wilkinson. In 1757 ging deze ijzertechnicus, die via zijn vader, broer en later ook zijn vrouw belangen had in andere bedrijven in Shropshire en verder in Bersham in Noord-Wales en Dowlais en Plymouth in Zuid-Wales, een partnerschap aan met zes handelaren uit de buurt van Bristol om het bedrijf in Willey nabij Broseley, op de zuidelijke oever van de Severn tegenover Coalbrookdale, over te nemen. Hij bouwde hier een geïntegreerd bedrijf op, dat zich specialiseerde in de produktie van wapeningsijzer en van onderdelen voor machines. Het was in Willey dat de stukken gemaakt werden waarmee Watt zijn stoommachines kon verbeteren en in 1776 werd er ook de eerste stoommachine als aandrijfmechanisme voor een hoogoven geïnstalleerd. Met zijn vader Isaac, optredend in naam van het bedrijf in Bersham, en Abraham Darby II van Coalbrookdale kwam John Wilkinson in 1862 reeds tot een afspraak over de verkoop van machine-onderdelen tegen vaste prijzen.

In 1774 nam John Wilkinson, die voordien in Bradley in Zuid-Staffordshire al met een eigen, nieuw ijzerbedrijf was begonnen, ook het hele Willey-bedrijf in eigen hand. Hij kocht in Noord-Wales het bedrijf in Brymbo en, na een langdurig conflict met zijn broer William die vooral actief was op het vasteland, diens aandeel in het naast Brymbo gelegen bedrijf in Bersham, dat ze na de dood van hun vader tesamen hadden bestuurd. Daarmee werd hij de belangrijkste ijzerindustriële van zijn tijd. Na zijn dood in 1808 viel zijn 'imperium', dat volgens Beck aan 5.000 mensen werk bood, echter uiteen (Beck 1899: 156; Ashton 1924: 44-46, 63-86; Birch 1967: 150; Trinder 1973: 38-39, 56, 60-62).

Verschillende andere bedrijven werden nog in het kleine steenkoolbekken van Oost-Shropshire opgericht, vooral tijdens de Zevenjarige Oorlog (1756-1763) en de oorlogen met Frankrijk vanaf 1793. De meest vermaarde waren het geïntegreerde Calcutts-bedrijf bij Broseley en Old Park in Dawley, in 1806 het grootste van de streek en het tweede grootste van Groot-Brittannië. In 1803 stonden nergens in Groot-Brittannië zoveel hoogovens als in de 7 mijl tussen Willey en Ketley. De bedrijven boden aan 6.000 mensen werk en er was een permanent tekort aan arbeidskrachten (Darby 1973: 149; Birch 1967: 146-147; Trinder 1973: 39-40, 44, 63-65, 73-74, 240-241).

Ondanks het feit dat de produktie in Shropshire nog een hele tijd bleef toenemen, raakte het relatief gezien snel achter op de snel

expanderende bekkens in Zuid-Staffordshire en Zuid-Wales. De concurrentie met Zuid-Wales was altijd al moeilijk geweest, maar door de betere reputatie van het smeedijzer uit de Midlands kon Shropshire daartegen een lange tijd weerstand bieden. Zuid-Wales maakte haar achterstand op het vlak van het smeedijzer echter goed door de vlugge invoering van het puddelprocédé. In Shropshire daarentegen raakten de erts uitgeput. Daarnaast werd het gebied in haar ontwikkeling gehinderd door de zeer late aansluiting op het spoorwegnet - tussen 1848 en 1865 -, terwijl ook de Severn voor wat de bevaarbaarheid betreft niet voldoende werd onderhouden en aangepast. Daardoor kregen andere bekkens een betere toegang tot haar traditionele afzetmarkten (in de eerste plaats Liverpool) (Birch 1967: 141, 148; Trinder 1973: 242-262, 396-399).

In Zuid-Staffordshire, eveneens een bekken op een klein steenkoolgebied - 16 bij 17 mijl -, waar Coal Measure-erts tussen de steenkool gedolven werd, verliep de expansie nog sneller en duurde ze ook langer. In de oorlogsperiodes tussen 1796 en 1815 - vervijfvoudigde de ruwijzerproductie er. De grote toegankelijkheid van de brede steenkool- en ijzerertslagen, waardoor de ontginning relatief weinig kapitaal en vaardigheid vroeg, droeg daartoe bij. Zorgvuldigheid was dan ook niet het meest kenmerkende van de ondernemers. Dat leidde zowel tot grote vervuiling als tot een hoog aantal faillissementen. Meer dan in Shropshire kwamen in de buurt ook andere bedrijven tot stand - de nabijheid van Birmingham droeg daartoe bij. Door de grote concentratie van zoveel industrieën op zo'n klein gebied was het niet te verwonderen dat het bekken al snel de weinig begerenswaardige bijnaam Black Country kreeg (Birch 1967: 149-152; Harley 1973: 253, 255).

Na de oorlogen met Frankrijk kwam het gebied in een zware depressie terecht, waarbij heel wat bedrijven ten onder gingen, maar tussen 1823 en 1847 werden toch weer meer dan 50 nieuw hoogovens gebouwd. Ondanks deze expansie bleef de kapitaalbasis van de meeste ijzerbedrijven zwak. Slechts een zeer klein aantal ervan bezat bijvoorbeeld eigen mijnen en er ontstonden geen echte grote bedrijven. Wel was het mogelijk dat afzonderlijke kapitaalbezitters een belang in een groot aantal bedrijven verwerven. Bekende voorbeelden waren John Foster, eigenaar en manager van 6 bedrijven in verschillende stadia van de ijzerproductie, en Lord Ward eigenaar van 22 hoogovens, een smelterij en verschillende andere ijzerbedrijven, die hij echter niet zelf bestuurde, maar verhuurde aan onderaannemers (Birch 1967: 153-155, 169, 284; Harris 1973: 189).

Ook in de Black Country raakten de ijzererts stilaan uitgeput en wogen de transportkosten steeds zwaarder, waardoor de concurrentie van vooral Zuid-Wales zich sterker deed gevoelen. Ook hier legde men zich dan ook toe op de productie van smeedijzer, wat tot voorbij de helft van de negentiende eeuw een goede uitweg bood. Vanaf 1857 sloeg de ene na de andere crisis echter steeds zwaarder toe. Van de 107 hoogovens, die in 1872 nog in gebruik waren, bleven er in 1879 nog slechts 44 over. Het gebied richtte zich daarna steeds meer op de metaalverwerking.

Tussen 1856 en 1870 maakte ook de ijzerindustrie van Noord-Staffordshire dankzij verbeterde transportmogelijkheden een periode van bloei door en bereikte in dat laatste jaar met een productie van 303.378 ton een voorlopig hoogtepunt, een niveau dat het na een relatieve neergang in de jaren 1880 tegen het einde van de eeuw opnieuw zou evenaren. Het weerstond de competitie van gebieden met nochtans duidelijke concurrentievoordelen en vormt volgens Birch dan ook een uitzondering in het algemeen ontwikkelingspatroon van de ijzerindustrie (1899: 309.394 ton) (Beck 1903: 962; Birch 1967: 133-134, 140-142, 155-157).

B. Het tweede steenkoolbekken dat na Shropshire tot snelle ontwikkeling kwam was Zuid-Wales. Dit gebied was al sinds de dertiende eeuw befaamd voor haar ijzerproductie - er werd immers veel ijzererts gedolven - maar nu werd die meer geconcentreerd bij de steenkoolvindplaatsen in de Welse hooglanden. In het westelijk deel daarvan werd vooral antraciet-steenkool gedolven, een steenkoolsoort die pas na Neilsons ontdekking van het inblazen van warme lucht in hoogovens bruikbaar werd bij de ruwijzerproductie. In het oosten bevatten de steenkoollagen meer bitumineuze steenkool. Dit laatste gebied, met Merthyr Tydfil als nieuw centrum, kwam het eerst tot ontwikkeling (Birch 1967: 167).

In de periode van de Zevenjarige Oorlog en de Amerikaanse Onafhankelijkheidsoorlog kwamen in Merthyr vier grote ijzerbedrijven tot stand, waarvan Cyfarthfa en Dowlais elkaar afwisselden als grootste in het koninkrijk. Cyfarthfa nam eerst de leiding door het feit, dat het - samen met Penydarren, een ander van de grote vier - als eerste Corts puddel-procédé invoerde en verbeterde. In Groot-Brittannië werd het procédé daarom ook 'Welse methode' genoemd. Daarnaast legden Cyfarthfa en Penydarren zich toe op de productie van kanonnen. Door deze technologische voorsprong deden de bedrijven gouden zaken. Tussen 1790 en 1798 slaagde Cyfarthfa erin onder leiding van Richard Crawshay, die voordien zijn fortuin had opgebouwd in de Londense ijzerhandel, het bedrijfskapitaal met niet minder dan zeven te vermenigvuldigen; in 1892 werd bijvoorbeeld 82 % winst geboekt. In 1803 telde het bedrijf 6 hoogovens, het bood werk aan 2.000 mensen en werd als het grootste ter wereld beschouwd. Mede vanuit deze positie trad Richard Crawshay steeds meer op als woordvoerder van de hele sector, bijvoorbeeld toen de regering tijdens de oorlogen met Frankrijk probeerde een heffing op de ijzerproductie in te voeren (zie 4.4). Dowlais daarentegen, dat Peter Onions bij diens puddelexperimenten geholpen had, werd tot 1801 door kapitaaltekort gehinderd om Corts procédé in te voeren. Zelf produceerde het ook geen wapens (Ashton 1924: 77, 96, 136; Carr/Taplin 1962: 4-5, 7-8; Birch 1967: 32, 39-41, 72-75).

Alle Zuidwelse ijzerbedrijven waren zowel tijdens de Amerikaanse bevrijdingsoorlog als tijdens de napoleontische oorlogen rechtstreeks of onrechtstreeks ingeschakeld in de oorlogsproductie en op het einde van die periode telde de omgeving van Merthyr Tydfil dan ook niet minder dan 8 grote en evenveel kleinere ijzerbedrijven. Rond 1800

was het bekken al het belangrijkste van het koninkrijk op het vlak van de ijzerproduktie en dat zou zo blijven tot ver in de negentiende eeuw. De pachten waren in vergelijking tot andere bekkens laag en transport via de in de jaren 1790 aangelegde kanalen goedkoop (Beck 1899: 154-155; Carr/Taplin 1962: 5; Birch 1967: 46, 50, 166-167, 197; Minchinton 1969: xiii).

Voor Cyfarthfa betekende de oorlog met Frankrijk het hoogtepunt. William Crawshay, die zijn vader in 1810 opvolgde was weliswaar een degelijk bestuurder, maar hij voerde een te behoudend beleid. Tijdens de naoorlogse depressie kon het bedrijf maar gered worden door injecties vanuit het Londens handelsbedrijf, die tot een meervoud van het bedrijfskapitaal opliepen. Mede daardoor waren er onophoudelijk spanningen tussen beide bedrijven, die weliswaar door de Crawshays gedomineerd werden, maar voor de rest uit verschillende partners bestonden. Cyfarthfa expandeerde, maar omdat het geen concurrentie op leven en dood met de andere Zuidwelse bedrijven wilde aangaan werd het stilaan door die andere bedrijven voorbijgestoken: tussen 1817 en 1850 nam de produktie in Cyfarthfa met 150 % toe, bij Dowlais met 300 %.

Cyfarthfa liep achter bij de vernieuwingen, produceerde tegen hogere kosten en probeerde niet zoals Dowlais op agressieve wijze nieuwe markten te openen. Op het einde van de negentiende eeuw probeerde men - laat in vergelijking met de concurrentie - het bedrijf nog te redden met behulp van nieuwe investeringen in de staalproduktie, maar de neergang bleek niet meer te stuiten. In 1902 werd Cyfarthfa een onderdeel van het grote Guest Keen and Nettlefolds (zie verder). Tijdens de crisis van 1908 ging het dicht en werd nog enkel ten behoeve van de oorlogsproduktie tussen 1914 en 1918 voor een tijd opnieuw in gebruik genomen (Ashton 1924: 95-97; Addis 1957: passim; Carr/Taplin 1962: 8, 107, 194, 232, 268; Birch 1967: 75-83; Minchinton 1969: xiv, xxii).

Dowlais, verbonden met de Guest-familie, kende zoals gezegd een langzame start. De situatie verbeterde pas na 1801, toen eindelijk geïnvesteerd werd in een puddelinstallatie. John Josiah Guest, de derde telg uit de Guest-dynastie loodste Dowlais behendig door de crisisjaren en richtte het bedrijf al snel op de produktie van rails. Dankzij een zeer agressieve ondernemingspolitiek streefde Dowlais in de loop van de jaren 1820 Cyfarthfa voorbij en werd zodoende op haar beurt het grootste ijzerbedrijf van het land - en de gehele wereld. In 1847 telde het 18 hoogovens en bood werk aan 7.000 mensen. Guest bouwde intussen ook een politieke loopbaan op en verwierf belangen in de spoorlijnen van Zuid-Wales. Na zijn dood probeerde zijn vrouw het bedrijf te leiden, maar na een jaar droeg zij de leiding over aan beroepsmanagers. De onderzoekster Charlotte Erickson stelt dan ook dat voor Dowlais op dat ogenblik het 'manager-tijdperk' reeds een aanvang nam. Toch bleef Dowlais gedurende lange tijd het enige grote ijzer- en staalbedrijf, dat niet tot NV werd omgevormd.

Ook na het verdwijnen van de Guests uit het bestuur van Dowlais

bleef het bedrijf vooroplopen bij de ontwikkelingen, bijvoorbeeld bij de invoering van de moderne staal-procédés. Toen de hoogconjunctuur voor de railproductie voorbij was, legde het bedrijf zich steeds meer toe op de productie van ijzer en staal voor de scheepsbouw. Het was ook het enige bedrijf uit Merthyr Tydfil dat, toen het duidelijk werd dat de productie in de Zuidwelse hooglanden steeds minder rendabel werd, investeerde in een nieuwe onderneming aan de kust in Cardiff, in 1890. De ruwijzer- en -staalproductie werden daar geconcentreerd, maar de belangrijke rail-walserij bleef in Merthyr.

Dowlais maakte tenslotte deel uit van een van de belangrijkste bedrijfsconcentraties die in Groot-Brittannië voor de Eerste Wereldoorlog tot stand kwamen. In 1900 fuseerden de twee Dowlais-bedrijven met Patent Nut and Bold, een metaalverwerkend bedrijf uit Staffordshire, dat ook al enkele hoogovens aan de Zuidwelse kust bezat en dit nieuwe bedrijf fuseerde twee jaar later met Nettlefolds, een ander bedrijf uit de Black Country, tot Guest Keen and Nettlefolds. Datzelfde jaar werd ook Cyfarthfa overgenomen. De belangrijkste onderdelen van het oorspronkelijke Dowlais-bedrijf in Merthyr Tydfil werden tijdens de crisisjaren na 1929 gesloten, maar nog meer dan veertig jaar daarna bleven er kleinere afdelingen van het bedrijf in werking (Beck 1899: 663-664; Macrosty 1907: 37; Ashton 1924: 53; Burn 1940: 452; Erickson 1959: 53, 150, 157; Addis 1957: 113, 120, 124-126; Carr/Taplin 1962: 28, 210-211; Birch 1967: 69-74, 168, 171, 291-295, 323).

Een ander reuze-bedrijf was Ebbw Vale, ten noordoosten van Merthyr Tydfil. Tot 1844 was het met vier hoogovens een bedrijf dat naar Zuidwelse normen nauwelijks boven de middelmaat uitstak. In dat jaar kwam het in handen van een nieuwe partnerschap, grotendeels bestaande uit mensen uit Shropshire, onder leiding van Thomas Brown en Abraham Darby III. Met het oog op het tot stand brengen van een Bessemer-staalfabriek werd het bedrijf in 1864 omgevormd tot een naamloze vennootschap met een vooropgesteld kapitaal van 4 miljoen £ - een ontzettend groot bedrag, als men bedenkt dat de waarde van Dowlais op dat ogenblik op anderhalf miljoen £ werd geschat. Het was dan ook niet te verwonderen dat slechts minder dan een vijfde van het kapitaal werd volgestort. Vier jaar later werd de NV dan ook opnieuw ingeschreven met een verlaagd kapitaal en met als bestuurders mensen met ronkende namen, die weinig van de sector afwisten, maar de investering voor kapitaalbezitters aantrekkelijker moesten maken - een praktijk die in die jaren in Groot-Brittannië meer voorkwam.

Ebbw Vale werd uitgebouwd tot een van de grootste staalbedrijven van het koninkrijk met op het einde van de eeuw niet minder dan 20.000 werknemers. De locatie bleek echter steeds minder geschikt, maar het bedrijf beschikte niet over de middelen om zoals Dowlais aan de kust een nieuw bedrijf te beginnen. Toch wilde het in 1906 niet ingaan op een overname-aanbod van Guest Keen and Nettlefolds. In 1911 overwoog het bestuur het bedrijf sluiten, maar zag daar tenslotte van af. Tijdens en na de Eerste Wereldoorlog maakte het bedrijf nog een laatste expansie door (Beck 1903: 916; Ashton 1924: 96; Burn 1940: 29, 187, 236, 257, 262, 338-339; Erickson 1959: 150-151; Birch 1967:

166, 389).

Door Neilsons ontdekking in 1828 van het besparingseffect van het inblazen van warme lucht in hoogovens werden ook andere steenkoolsoorten bruikbaar in de ijzerproductie. In Zuid-Wales kwam daardoor de ontwikkeling van het meer westelijk gelegen antraciet-bekken op gang, want het gelukte Crane in Ynyscedwyn in 1837 met pure antraciet ruwijzer te produceren. Budd, van het bedrijf in Ystalyfera in hetzelfde bekken, verbeterde dit procedé nog, maar toch werden er niet dezelfde resultaten mee bereikt als met cokes of met antraciet korte tijd later in de Verenigde Staten. Na 1860 was de kortstondige bloei van de ruwijzerproductie in het antracietbekken dan ook grotendeels voorbij. Intussen waren vrij snel grote bedrijven ontstaan zoals de genoemde Ystalyfera en Ynyscedwyn met respectievelijk 11 en 7 hoogovens in 1849. Voor het einde van de eeuw lagen ze echter al voorgoed stil (Birch 1967: 169-170).

In het kustgebied van West-Zuid-Wales kwam de ijzerindustrie iets later tot ontwikkeling en dan vooral nog in de stadia van de verdere verwerking, zoals in de smeedijzer- en latere staalfabriek in Llanelli. Siemens bouwde in 1869 in Landore, nabij Swansea, na het succes met zijn eerste onderneming Samuel Steelworks in Birmingham, zijn tweede staalfabriek. Een deel daarvan werd in 1888 overgenomen door de Mannesmann Tube Company, waarin ook de gebroeders Siemens participeerden (zie ook 6.5). Nog andere bedrijven werden opgezet met de specifieke bedoeling Siemens-Martin-staal te produceren: Panteg, opgezet door vroegere bedrijfsvoerders van het Landore-bedrijf in 1874, en Wright & Butler, door managers die op hun beurt uit beide vorige bedrijven afkomstig waren in 1880. Het laatste bedrijf, dat zich op levering van staal voor de bliknijverheid toelegde, was het meest succesvol; het nam tenslotte de twee vorige bijna geheel over. De produktie van Siemens-Martin-staal in West-Zuid-Wales raakte overigens geheel verbonden met de bliknijverheid, die voor Wales tenslotte belangrijker werd dan de zware ijzer- en staalindustrie. Niet toevallig had Panteg, dat al na vijf jaar gesloten werd, zich op de produktie van rails proberen toe te leggen (Burn 1940: 51, 54, 201-202; Erickson 1959: 156-158; Carr/Taplin 1962: 114; Birch 1967: 169, 375-376; Hertner 1979: 401).

Blik is vertinde ijzerplaat en als zodanig een van de walserijprodukten uit de ijzerindustrie. De produktie ervan in Zuid-Wales gaat terug tot 1720 en verspreidde zich vandaaruit over de rest van het koninkrijk. Van de 14 bedrijven, die in 1805 in deze sector actief waren, lagen de meeste in Zuid-Wales. 45 jaar later telde het gebied 25 van de 35 Britse blikbedrijven; 9 van de overige 10 lagen in Zuid-Staffordshire. In 1870 telde Zuid-Wales 46 van de 61 bedrijven in de subsector, Zuid-Staffordshire 12. In 1890 was de situatie nog duidelijker toen 90 van de 98 Britse blikbedrijven Zuidwels bleken te zijn. In 1880 waren in Wales 290 blikwalsen in bedrijf, tien jaar later 519. De havenstad Llanelli spande in 1880 de kroon met 7 blikbedrijven, waardoor het de bijnaam Tinopolis kreeg, maar ook in de andere dorpen en steden in de omgeving van Swansea

ontwikkelde zich deze industrie - en daarbuiten niet. Het gebied was inderdaad bijzonder geschikt voor deze bedrijfstak: men delfde er de juiste steenkool evenals de andere vereiste grondstoffen, er was genoeg water en de zeehavens, waarlangs men ijzer (of ijzererts) en tin kon invoeren en afgewerkt blik exporteren, waren vlakbij (Minchinton 1957: 34; 1969: xxv; Carr/Taplin 1962: 5, 115-117).

Tot 1875 vervaardigde men het meeste blik op basis van smeedijzer, maar de komst van Siemens-Martin-bedrijven naar het gebied leidde tot vlugge omschakeling en verdere expansie van de bliknijverheid. In 1890 waren er in West-Zuid-Wales al 12 Siemens-Martin-bedrijven met in totaal 54 ovens - Landore alleen telde er 24. In de meest gevallen ging het om blikbedrijven die eigen Siemens-Martin-ovens installeerden (Minchinton 1957: 38; 1969: xxv, 109; Carr/Taplin 1962: 80, 114).

Het grootste deel van de produktie - gemiddeld drie vierde - werd uitgevoerd naar de Verenigde Staten, waar de voedselindustrie de verpakking in blik had geïntroduceerd. In 1890 werd in de Verenigde Staten echter een hoog beschermend tarief voor blik afgekondigd, het zogenaamde McKinley-tarief. De invoering ervan werd wel tot half 1891 uitgesteld om de Amerikaanse bedrijven in staat te stellen nieuwe produktiecapaciteiten te installeren, maar daarna was een terugval niet te vermijden. Ook al bleven de Welsh exporten naar de Verenigde Staten tot 1896 nog vrij hoog, pas in 1904 zou het produktiecijfer van 1891 opnieuw bereikt worden. Het belangrijkste gevolg was dat heel wat bedrijven hun produktengamma uitbreidden naar gegalvaniseerde staal- en naar kachelpaten. Toen in het begin van de twintigste eeuw de afzet voor blik weer verzekerd was, door de uitbreiding van de binnenlandse behoefte en door het openen van nieuwe exportmarkten, breidde ook deze subsector weer verder uit. Terwijl de staalindustrie in het oostelijk bekken van Zuid-Wales zich verder op de railproduktie bleef toeleggen, ontstond op deze wijze in het westen een staalindustrie, die gespecialiseerd was in platte produkten. De expansie in dit gebied kwam voor de Eerste Wereldoorlog niet meer tot stilstand (Carr/Taplin 1962: 116-118, 186-187; Minchinton 1969: xxvi, 107-108).

C. Het gebied dat het meest van Neilsons ontdekking profiteerde, was Schotland. Weliswaar was daar reeds in de achttiende eeuw een ijzerindustrie ontstaan, maar de expansie ervan was beperkt gebleven door de hoge produktiekosten. De verwerking van plaatselijke steenkolen en ijzererts kostten immers veel energie en alleen de hoge transportkosten vanuit andere bekkens vormden een zekere bescherming voor de Schotse ijzerindustrie (Hamilton 1963: 200, 203-204; Campbell 1965: 117-119; Birch 1967: 132, 172).

Slechts een bedrijf, Carron, kon exporteren. Het uitzonderlijke aan dit in 1759 opgerichte bedrijf was dat het het eerste was dat vanaf de aanvang als grootschalige, geïntegreerde onderneming was opgezet. De grootse plannen werden weliswaar niet volledig gerealiseerd, maar toch omvatte het bedrijf al dadelijk vier hoogovens en drie zuiveringsovens, evenals installaties om ijzer te



kloven en te boren. Bovendien was Carron het eerste bedrijf in Schotland dat van plaatselijke erts en steenkool gebruik maakte. Vanaf de aanvang werden alle mogelijke gietijzeren produkten gefabriceerd en gezien de oorlogssituatie legde het bedrijf zich ook toe op de produktie van wapens - vooral scheepskanonnen. Dankzij zeer lage prijzen kon Carron al snel grote defensiebestellingen in de wacht slepen, maar de kwaliteit van het geschut was zo slecht dat de marine in 1773 alle Carron-geschut van haar schepen liet verwijderen. Met behulp van nieuwe machinerie ontwikkelde het bedrijf twee jaar later echter een zeer geschikt, licht scheepskanon, de 'carronade', waarvoor dadelijk (de Amerikaanse Onafhankelijkheidsoorlog was juist begonnen) van overal bestellingen binnenkwamen. De expansie van het bedrijf was nu verzekerd, maar in de aanloopperiode was zoveel kapitaal opgegaan, dat verschillende partners ondertussen failliet waren gegaan.

Door de aanwezigheid van een bescheiden lokale markt voor gietijzeren produkten was in Schotland daarnaast een zekere ontwikkeling van de ijzerindustrie mogelijk. In 1796 waren er 16 cokes-hoogovens in werking, waarvan vijf in Carron en drie in de Clyde Ironworks en nog eens drie in Muirkirk, twee bedrijven waarin nog een van de Carron-partners actief was. In een veertigtal smelterijen werd het ijzer verder verwerkt (Ashton 1924: 48-52; Hamilton 1932: 155-178; 1962: 193-199, 203-205; Campbell 1965: 65-67; Birch 1967: 131).

De ontdekking van Neilson, die in Schotland zijn succesvolle experimenten verrichte, maakte dit bekken op slag tot het meest rendabele. Men kon tot 2/3 van de energie besparen en bovendien werd het plaatselijke, rijke Blackband-erts, dat dikwijls ook steenkool bevatte, bruik (Hamilton 1932: 179-180; Birch 1967: 172-173, 182-183). Zeer snel werd nu een moderne ijzerindustrie opgebouwd, zoals blijkt uit de tabel 7 (zie volgende bladzijde), waarin de ontwikkeling van de eerste grote bekkens wordt weergegeven (Bron: 1788: Beck 1897: 1088; rest: Birch 1967: 124-125, 130-133, 140 (2)).

Op tien jaar tijd werd de Schotse ruwijzerproduktie dus meer dan verzesvoudigd. Verschillende nieuwe bedrijven kwamen tot ontwikkeling. De Bairds in Gartsherrie, die pas in 1828 vanuit de steenkoolnijverheid in de ijzerindustrie terecht waren gekomen, leverden ongetwijfeld de meest indrukwekkende prestatie. In 1830 trad hun eerste hoogoven in werking; in 1839 bezaten ze er al 8 en het volgende jaar bestelden ze in een keer vier nieuwe hoogovens - omdat ze veel pacht betaalden, wilden ze hun concessie zo snel mogelijk te gelde maken. Omdat hun erts daarom snel uitgeput raakten, zetten ze in 1844 het Eglinton-bedrijf op in het meer zuidelijk gelegen Ayrshire-bekken en in de jaren 1850 namen ze de bedrijven Blair, Muirkirk en Lugar over, waardoor ze over 300.000 ton

---

2. De cijfers van Birch wijken overigens weinig af van die van Beck: 1898: 318, 659, 665.

ruwijzer-productiecapaciteit beschikten. In 1867 telde het gehele Baird-concern niet minder dan 50 hoogovens, waarvan 16 in Gartsherrie - een bedrijf dat dan nog enkel voor Dowlais in Merthyr moest onderdoen (Campbell 1965: 121; Birch 1967: 174-176).

tabel 7  
regionale ontwikkeling van de ruwijzerproductie  
in Groot-Brittannië 1788-1840 (in ton)

	1788	1806	1823	1830	1840
Shropshire	24.900	54.966	57.923	73.418	82.750
Staffordsh.	6.900	50.006	133.590	211.604	407.150
Yorkshire	5.100	27.646	27.311	28.926	56.000
Z.-Wales	8.400	68.867	182.325	277.643	505.000
Schotland	7.000	22.840	24.500	37.700	241.000
totaal GB	68.300	243.851	455.166	677.417	1.396.400

Andere ondernemingen maakten soortgelijke ontwikkelingen door en prijsdalingen en recessies konden de investeringen voorlopig niet afremmen. Kilbirnie en Dundym haden in 1849 negen hoogovens in bedrijf, Canbrae en Calder elk zeven. Coltness, een bedrijf dat als reparatiewerkplaats van een katoenbedrijf was begonnen, telde in 1860 twaalf hoogovens. De Dixon Company bezat er dan 14: 8 in Calder en 6 in Govan. Het Schotse ruwijzer was echter vooral geschikt als gielijzer. In andere bekkens werd het gemengd met ander ruwijzer om smeedijzer te produceren, maar in Schotland zelf bleef deze praktijk lange tijd marginaal. Het bekkens profiteerde van de spoorwegboom, maar slechts in geringe mate door zelf rails te produceren. In de jaren 1840 zetten de belangrijkste Schotse producenten, onder invloed van de tijdelijke daling van de vraag naar ruwijzer een drietal joint-ventures voor de produktie van smeedijzer op. In die tijd was ook de markt daarvoor niet gunstig en daarnaast bleef men enkel het eigen, minder geschikte ruwijzer gebruiken. Het was dan ook niet te verwonderen dat de drie bedrijven voor het einde van het decennium al failliet waren.

Enkel een aantal kleinere bedrijven uit de omgeving van de zich langzaam ontwikkelende scheepsbouw produceerde smeedijzer op basis van een mengeling van Schots en ander ruwijzer. Vooral na 1854 ontwikkelde zich dan toch een smeedijzernijverheid op grotere schaal met Glasgow als centrum. In 1869 waren in Schotland 338 puddelovens en 44 walsen in bedrijf en werd ongeveer 144.000 ton smeedijzer (tegenover 1.150.000 ton ruwijzer) geproduceerd. Omdat hiervoor ruwijzer van elders moest worden ingevoerd, was dit smeedijzer echter niet concurrentieel met dat uit andere bekkens (Hamilton 1932: 184-187; Carr/Taplin 1962: 82; Campbell 1965: 121-125; Birch 1967: 132, 173, 176, 389).

Een gevolg van deze situatie was dat relatief weinig Schots

ruwijzer in Schotland zelf verwerkt werd. Het grootste deel werd uitgevoerd naar Engeland, Wales en in toenemende mate naar het buitenland. Tussen 1848 en 1854 bedroeg het Schotse aandeel in de Britse exporten zelfs meer dan 90 %. De Schotse ijzerertsen geraakten echter stilaan uitgeput of waren in elk geval steeds moeilijker te delven, zodat een van de belangrijkste kostenvoordelen begon af te nemen. De ertsproduktie daalde dan ook van 2,4 miljoen ton in 1855 naar 1,25 ton in 1868. In 1870 steeg de produktie plots weer tot 3 miljoen door het aanboren van nieuwe, doch armere ertslagen, maar daarna daalde ze verder, tot 600.000 ton in 1913. Bovendien waren nieuwe ijzerproducenten opgekomen, zowel in Engeland als overzee, en na 1855 nam de Schotse suprematie dan ook snel af. Het nieuwe ijzerbekken in Noord-Oost-Engeland begon zelfs ruwijzer naar Schotland uit te voeren (Carr/Taplin 1962: 81; Campbell 1965: 126-127, 238).

Gelukkig ontstond nu een belangrijke nieuwe interne afzetmarkt door de ontwikkeling van de ijzer- en staalscheepsbouw. In 1867 bestond nog maar de helft van de nieuwe Britse schepstonnages uit ijzeren schepen, zeven jaar later was dat reeds drie vierde voor ijzer en staal samen. In 1886 werden voor het eerst evenveel stalen als ijzeren schepen gebouwd en vanaf 1890 werd nog bijna enkel staal als basismateriaal gebruikt. Vooral in Schotland ontwikkelde de scheepsbouw zich nu snel en hier rond ontstond - langzaam - een nieuwe staalindustrie (Hamilton 1932: 189; Carr/Taplin 1962: 109-110).

Het feit dat het Schotse ijzer(erts) niet bruikbaar was voor het Bessemer- en het Siemens-Martin-procédé betekende nog een tijdlang een rem op de ontwikkeling van de staalnijverheid aldaar. De Steel Company of Scotland die in 1872 werd opgericht en waarin ook Siemens een belangrijke aandeelhouder was, begon echter van elders ruwijzer in te voeren - in de mate dat het Schotse erts uitgeput raakte, begonnen overigens ook de ijzerbedrijven steeds meer op basis van (vooral uit het buitenland) geïmporteerd erts te werken. Het bedrijf, dat in korte tijd 12 Siemens-Martin-staalovens installeerde, legde zich aanvankelijk toe op de produktie van stalen rails, maar schakelde al snel over op staal voor de scheepsbouw en andere takken van de metaalconstructie. Vanaf het einde van de jaren 1870 werd het hierin gevolgd door de meeste vroegere smeedijzerproducenten. Ook nieuwe staalbedrijven zagen het licht, zoals het later zo belangrijke Colville.

Tenslotte waagden ook enkele ruwijzerproducenten de overstap naar de staalsector, ook al waren de winsten er niet zo spectaculair als bij de snelle ontwikkeling van de ruwijzersector in de jaren 1830-1850. Zoals gezegd begonnen ze buitenlandse ijzerertsen in te voeren - in 1899 werd op deze wijze reeds 1,4 miljoen ton erts naar Schotland vercheept - en verschillende bedrijven kochten ook eigen ijzermijnen in Spanje. Ruwijzer werd steeds minder als apart produkt verkocht. In 1900 werd in Schotland reeds 960.000 ton ruwstaal geproduceerd, tegenover ongeveer 1,2 miljoen ton ruwijzer - voor het hele koninkrijk was de verhouding tussen ruwstaal- en ruwijzerproduktie op dat ogenblik ongeveer 5/9. Aangezien voor de

produktie van een ton ruwstaal ongeveer 1,2 ton ruwijzer vereist is, wil dit zeggen dat rond die tijd reeds zo goed als alle Schotse ruwijzer tot staal verwerkt werd (Beck 1903: 962; Hamilton 1932: 188-189; Campbell 1965: 233-236; Birch 1967: 166-167; Mitchell 1980: 415, 420).

Naast de scheepsbouw ontwikkelde zich vanaf 1860 ook de subsector van de ijzeren en stalen buizen. In begin van de twintigste eeuw kwamen de belangrijkste bedrijven daarvan, samen met die van Engeland in een fusiebeweging terecht, die tenslotte in 1903 leidde tot de oprichting van het bedrijf Stewart & Lloyds. 12 andere Schotse buizenbedrijven sloten zich in 1912 aan tot de Scottish Tube Company, terwijl in dat jaar ook 13 smeedijzer- en staalbedrijven samen de Scottish Iron and Steel Company vormden (Macrosty 1907: 46; Goldschmidt 1956: 117; Carr/Taplin 1962: 83, 264; Campbell 1965: 239).

D. Zuid-Yorkshire was het eerste bekken waar de staalindustrie zich ontwikkelde. De streek was goed voorzien van ijzererts, hout, steenkool en water en de ijzerindustrie kwam er dan ook al tot bloei in de zeventiende eeuw. De nadruk lag daarbij op de verwerking tot smeedijzer en afgewerkte produkten - de messen van Sheffield genoten al vroeg een grote faam - en het plaatselijk ruwijzer werd dan ook aangevuld met ijzerimporten uit Zweden. Niet toevallig was dat Huntsman in 1740 juist in de buurt van Sheffield zijn gietstaal-procédé ontwikkelde (Carr/Taplin 1962: 3-4; Birch 1967: 305-306; Darby 1973: 69).

Dat laatste stimuleerde de verdere ontwikkeling van de plaatselijke staalnijverheid, die echter eng verbonden bleef met de productie van messen en ander snijgereedschap en erg verspreid en kleinschalig bleef. De stad Sheffield alleen kende in 1787 11 gietstaalbedrijven, in 1856 135. De ruwijzerindustrie ontwikkelde zich meer in het nabijgelegen Rotherham en in de met het bekken verbonden gebieden van Derbyshire in het zuiden en West-Yorkshire in het noorden. Vanaf 1845 begon Derbyshire Yorkshire op het vlak van de ruwijzerproductie zelfs voorbij te streven (Birch 1967: 140-141, 303, 309-312).

Meer grootschalige productie was ook niet geheel afwezig in het bekken. De eerste cokes-hoogoven in het gebied werd in 1765 in bedrijf genomen door de Walkers in Rotherham, die voordien ook als eerste het gietstaal van Huntsman hadden overgenomen - het bedrijf werd vanuit de oorspronkelijke kleine gieterij in twee richtingen tot een geïntegreerd geheel opgebouwd en was in zijn bloeitijd een pareltje dat vele bezoekers trok. In de jaren 1830 ging het echter ten onder. Belangrijker nog was het bedrijf in Butterley (Derbyshire) dat uitgroeide tot een geïntegreerd bedrijf met in 1831 4 hoogovens, een smelterij, ijzerzuiveringsinstallaties, steenkool- en ijzermijnen en werk bood aan 1.500 mensen. Het bedrijf was zeer actief in de aanleg van spoorwegen, de bouw van bruggen en andere constructiewerkzaamheden. In 1862 telde het 14 mijnschachten en 7 hoogovens. Toch bleef de gemiddelde omvang van de bedrijven in York- en Derbyshire lange tijd vrij klein (Ashton 1924: 46-48, 57, 71;

Erickson 1959: 161; Carr/Taplin 1962: 4; Birch 1967: 51, 158-160, 219, 340; Payne 1974: 37-38).

De ontwikkeling van twee nieuwe afzetmarkten - spoorwegen en wapeniging - bracht hierin vanaf het midden van de negentiende eeuw verandering in. In 1854 zette John Brown samen met twee partners het Atlas-bedrijf op in Sheffield, dat zich specialiseerde in de produktie van smeedijzeren en stalen produkten, zoals rails, spoorwegmateriaal en wapeningsijzer en -staal. Ook de nieuwe bedrijven van Cammell en Firth begaven zich op deze markten. Alle maakten ze een snelle expansie door. Door de kapitaalbehoeften van deze bedrijven werden ze alle drie in 1864 tot NV omgevormd. Ook Vickers, een bedrijf uit de oude Sheffieldse traditie, dat echter na 1854 een snelle expansie doormaakte, herstructureerde zich in 1867 tot NV (Erickson 1959: 143-145, 162-163; Carr/Taplin 1962: 11, 86-87; Birch 1967: 312-313).

Intussen was in 1858 Bessemer in Sheffield met een eigen staalbedrijf begonnen (Henry Bessemer & Co.) om de rendabiliteit van zijn procédé te bewijzen. Na enkele jaren begon dit bedrijf inderdaad goed winst te maken. Bessemer was echter niet uit op herinvestering van deze hoge winsten - volgens Bessemer zelf werd tussen 1862 en 1876 elke twee maanden het gehele geïnvesteerde bedrag terugverdiend - zodat het bedrijf relatief klein bleef. De meeste staalproducenten in het bekken waren niet erg geïnteresseerd in het procede, waarmee staal geproduceerd werd dat voor snijwerktuigen niet geschikt was. De ijzer- en staalbedrijven die zich op de nieuwe afzetmarkten richtten, vertoonden echter meer belangstelling. John Brown installeerde al in 1860 de eerste convertors en Cammell volgde een jaar later (Erickson 1959: 143, 145; Carr/Taplin 1962: 24-26; Birch 1967: 329).

Tussen 1870 en 1890 werd echter duidelijk dat Zuid-Yorkshire de concurrentie met bekkens, waar fosforvrij ijzererts gedolven werd, voor wat Bessemer-staal betrof niet aankon. De railproduktie bereikte nog een piek van 310.000 ton in 1882, maar haalde tien jaar later nog niet een tiende van dat niveau. De drie grote staalproducenten uit het bekken gingen op het einde van de jaren 1870 ook steeds meer over op het Siemens-Martin-procede. Brown trok zich in de vroege jaren 1870 uit de railsector terug, maar bleef spoorwegmateriaal produceren. Verder breidde het 'stroomopwaarts' uit door de bouw van eigen hoogovens. Cammell week in de jaren 1880 grotendeels uit naar Workington in Noord-West-Engeland, waar fosforvrij erts gedolven werd. Vickers legde zich verder toe op het gieten van zware stalen stukken voor de scheepsbouw en de wapeniging en ook Firth specialiseerde zich verder in het wapeningsstaal.

Deze bedrijven maakten ook deel uit van het concentratieproces dat op het einde van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw op gang kwam. Brown nam in 1899 een Schots scheepsbouwbedrijf over en in 1902 Firth, een van haar naaste concurrenten in Sheffield, en telde rond 1907 ongeveer 16.000 werknemers. Cammell nam bedrijven over in Birmingham en Coventry, waarbij het zich verder

specialiseerde in de bewapeningssector. In 1903 fuseerde het met Laird, een scheepsbouw- en metaalconstructiebedrijf in de buurt van Liverpool. Vickers nam de grootste uitbreiding. Om zich te concentreren op de bouw van volledig uitgeruste oorlogsschepen kocht het in 1896 het scheepsbouw- en bewapeningsbedrijf van Barrow in Noord-West-Engeland en het jaar erop het wapen- en munitiebedrijf Maxim-Nordenfeldt (dat als eerste de mitrailleur had ontwikkeld) in Erith nabij de Thames-monding, waarna uitbreidingswerken plaatsvonden in de drie vestigingen. Verder nam Vickers een participatie van 50 % in Beardmore, een bedrijf in Glasgow, dat juist nieuwe bewapeningsplaten had ontwikkeld. Beide bedrijven zetten in Glasgow ook een nieuw bewapenings- en scheepsbouwonderneming op. Aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog richtte Vickers nog samen met het Italiaanse Terni een bewapeningsbedrijf op in La Spezia en met haar Engelse concurrent Armstrong een scheepswerf in Constantinopel en assisteerde het de Japan Steel Works vanaf de aanvang (Macrosty 1907: 41, 43-46; Lewinsohn 1935: 132, 135; Erickson 1959: 162; Carr/Taplin 1962: 86, 131, 134; Webster 1975: 73-74, 353-354).

De langdurige ervaring met harde staalsoorten leidde er ondertussen toe dat verschillende andere bedrijven uit Zuid-Yorkshire - met behulp van het Siemens-Martin-procédé - nieuwe staallegeringen gingen ontwikkelen, zoals ferrochroom, ferromangaan, silicium- en nikkelstaal. Dit versterkte nog de positie van het bekken op het vlak van het bewapeningsstaal (Carr/Taplin 1962: 132-134).

E. Na het midden van de negentiende eeuw kwamen enkele nieuwe bekkens tot ontwikkeling. Het belangrijkste ervan was in Noord-Oost-Engeland en omvatte het Cleveland-district (de North Riding van Yorkshire) op de zuidelijke oever en Durham op de noordelijke oever van de Tees-monding en een deel van het nog noordelijker gelegen Northumberland. Het gebied rond de havenstad Newcastle-upon-Tyne (Northumberland), waar op het einde van de zeventiende eeuw onder leiding van Ambrose Crowley reeds een van de eerste geïntegreerde ijzerbedrijven was ontstaan, was oorspronkelijk het belangrijkste, maar de expansie van de ijzerindustrie bleef er beperkt (Ashton 1924: 21, 195-198).

Vanaf 1745 was men op de hoogte van de aanwezigheid van ijzererts in het Cleveland-district, maar de ontginning en plaatselijke verwerking ervan bleef beperkt. De echte expansie begon met de vestiging in 1841 van het bedrijf voor afgewerkte ijzerprodukten van Bolckow & Vaughan in Middlesbrough. Ook dit bedrijf werkte oorspronkelijk niet met Cleveland-erts - in 1846 openden beide ondernemers nog een ruwijzerbedrijf in Witton Park in Durham. In 1850 ontdekte Vaughan echter een belangrijke ertsader in Eston vlakbij Middlesbrough. Twee jaar later werden daar de eerste drie hoogovens al aangestoken. Zeer snel vestigden zich nu andere bedrijven rond Middlesbrough, waaronder dat van de Bell Brothers, onder leiding van Isaac Lowthian Bell, later voor een gehele generatie de belangrijkste woordvoerder van de Britse ijzer- en staalsector. Vier jaar na de ontdekking van de nieuwe ertslagen telde het bekken reeds 59 moderne hoogovens en was het reeds het tweede ijzerbekken van het

koninkrijk. Aan brandstof was geen gebrek want Northumberland en Durham vormden samen het belangrijkste Britse steenkoolgebied. Middlesbrough werd nu snel een grote stad, terwijl van de ijzernijverheid rond Newcastle vrij snel weinig overbleef. Enkel het Consett-bedrijf, ten zuidwesten van de stad, zou nog lange tijd een bloeiend bestaan leiden (Erickson 1959: 154-155; Carr/Taplin 1962: 12-13; Birch 1967: 331-334; Harley 1973: 256).

Voor 1870 reeds was het bekken van Cleveland-Durham het belangrijkste ijzerbekken van het gehele koninkrijk, zoals blijkt uit volgende tabel (bron: 1899: Beck 1903: 962; rest: Birch 1967: 124-125, 130-141):

tabel 8  
regionale ontwikkeling van de ruwijzerproductie  
in Groot-Brittannië 1848-1899 (in ton)

	1852	1860	1870	1880	1899
Shropshire	120.000	145.200	112.300	88.338	44.363
Staffordsh.	815.000	611.950	891.918	609.579	710.150
Yorkshire		98.100	77.717	306.560	
Cleveland	150.000	248.665	916.970	1.666.156	2.144.326
Northumberl. + Durham	145.000	410.017	710.587	750.262	1.057.581
Derbyshire		125.850	179.772	366.792	370.016
Cumberland		87.950	255.178	790.343	932.901
Lancashire		81.250	422.728	750.884	741.946
Lincolnsh.			31.690	207.704	278.994
Northampsh.		7.595	43.166	178.714	337.823
Z.-Wales	666.000	969.025	979.193	889.738	958.063
Schotland	775.000	937.000	1.206.000	1.049.000	1.185.507
totaal GB	2.701.000	3.802.920	5.963.515	7.749.233	9.454.202

In het spoor van de ruwijzersector ontwikkelde zich ook de smeedijzerindustrie met als centrum Stockton-on-Tees, enkele mijlen stroomopwaarts op de Tees. In 1864 telde men in het gehele bekken reeds 188 puddelovens met een jaarlijkse capaciteit van 100.000 ton, 8 jaar later waren het er een duizendtal met een gezamenlijke capaciteit van 440.000 ton. In de loop van de jaren 1870 moest deze subsector echter al een herstructurering doormaken van rails naar smeedijzerplaten voor de scheepsbouw (Birch 1867: 334-335).

De late ontwikkeling van het bekken had overigens tot gevolg dat de staalindustrie er slechts vrij laat tot ontwikkeling kwam. De hadden bedrijven juist geïnvesteerd in de uitbouw van de smeedijzerbranche en die investeringen moesten eerst afgeschreven worden. Daarenboven was het Cleveland-erts vrij fosforrijk en zodoende niet geschikt voor het Bessemer- en het Siemens-Martin-procédé. In 1879 bezaten dan ook enkel Bolckow & Vaughan en het Tudhoe-bedrijf van Weardale een

Bessemer-staalfabriek; daarnaast waren er nog twee kleinere Siemens-Martin-bedrijven (Carr/Taplin 1962: 29, 84, 97).

In 1879 voltooide Sidney Gilchrist Thomas in het bedrijf van Bolckow & Vaughan evenwel zijn voordien in Zuid-Wales (ondermeer in Dowlais) aangevatte experimenten om de Bessemer-convertor aan te passen voor fosforrijk ijzererts en op slag kwam het district hiermee aan de spits van de ontwikkeling. Middlesbrough werd belegerd door patentjagers uit Duitsland, België, Luxemburg, Frankrijk, Oostenrijk en de Verenigde Staten. Het Cleveland-erts bleek echter minder geschikt voor het Thomas-procédé dan het minette-erts uit het gebied van Lotharingen en Luxemburg, omdat het teveel zwavel en silicium en te weinig fosfor bevatte, en moest daarom aangevuld worden met de fosforrijke afval, die door de puddelers voordien was weggegooid en nu opeens grote waarde kreeg (Carr/Taplin 1962: 100-101).

Mede daarom bleef de ontwikkeling van de staalproductie op basis van het Thomas-procédé relatief beperkt in het Verenigd Koninkrijk. In Schotland werden enkele bedrijven gebouwd en ook in Staffordshire, waar grote voorraden slakken aanwezig waren. De grootste Thomas-staalbedrijven zagen het licht in het Cleveland-district - het grootste was dat van Bolckow & Vaughan, het tweede de nieuwe North Eastern Steel Company, die Thomas zelf onder haar bestuurders telde - maar ook hier bleef de omvang van de Thomas-staalproductie beperkt. De Bessemer- en het Siemens-Martin-productie op basis van geïmporteerd erts bleven belangrijker. Het is dan ook niet te verwachten dat in 1913 in het bekken nog maar voor 60 % met Cleveland-erts werd gewerkt (Erickson 1959: 153-154; Carr/Taplin 1962: 102; Birch 1967: 335; Coppock 1973: 337).

Bij het begin van de twintigste eeuw nam intussen de belangstelling toe voor de basische variant van het Siemens-Martin-procédé toegenomen - de experimenten hiermee vanaf 1894 in het Britannia-bedrijf van Dorman Long leidden tot de samenwerking met Bell (zie verder). Ondanks aanvankelijk tegenvallende ervaringen werd de techniek steeds meer aangewend voor de productie van scheepsplaten en ook van rails. Ook in het gehele koninkrijk won de basische variant veld. Een telling wees uit dat tussen 1903 en 1911 het aantal 'zure' Siemens-Martin-ovens met 10 af- en het aantal basische met 33 toenam. In 1900 werd 6 % van alle Britse staal met behulp van dit laatste procede vervaardigd, in 1910 was dit reeds 26,3 % (Carr/Taplin 1962: 156, 194-195, 215, 234-236, 265).

Noord-Oost-Engeland werd ook het gebied met de dichtste concentratie van grote bedrijven. Bij de dood van Bolckow in 1876 was zijn bedrijf reeds het grootste van Engeland met 28 grote hoogovens. Volgens Burn was het misschien wel zo goed gelegen dat men er de neiging had te overkapitaliseren. In tegenstelling tot de andere giganten uit het bekken groeide het bijna volledig door interne accumulatie. Een tweede reus was de Dorman Long-Bell-connectie. Dorman Long ging pas in 1876 als zestiende ijzerbedrijf in de stad Middlesbrough van start en telde dan slechts 20 van de ongeveer 1.000 actieve puddelovens. In 1879 nam het echter



het Britannia-bedrijf in pacht dat 120 puddelovens telde en dat het zeven jaar later grotendeels tot een Siemens-Martin-bedrijf ombouwde. In de tweede helft van de jaren 1890 begon Dorman Long bovendien steeds meer samen te werken met Bell Brothers, dat een geïntegreerd ruwijzerbedrijf was met eigen ijzer- en steenkoolmijnen. Na het opzetten van een gemeenschappelijke joint-venture verwierf Dorman Long in 1900-1902 de volledige controle over Bell. Daarna nam het nog de North Eastern Steel over (Beck 1903: 1912; Macrosty 1907: 26-30, 34; Burn 1940: 237; Carr/Taplin 1962: 264-266).

Een derde concern, of liever een trust in de oude betekenis van het woord, was het geheel van participaties dat tegen het einde van de eeuw in de handen kwam van Lord Furness. Vanuit de scheepsbouw bouwde deze op het einde van de negentiende eeuw zijn belangen 'stroomopwaarts' uit. In 1898 nam hij een drietal kleinere ijzer- en staalbedrijven over en bracht ze samen onder de naam South Durham Steel and Iron Company. Het volgende jaar kwam het grote Weardale Steel, Coal and Coke aan de beurt, een bedrijf dat als een van de eerste in het koninkrijk het Bessemer-procede had ingevoerd. In 1901 reeds besloot Furness het moderne Tudhoe-staalbedrijf van Weardale te sluiten, omdat de lokatie ervan niet meer geschikt was. Omgekeerd nam hij dan weer het oudere Cargo Fleet over, dat al een tijdje stillag, maar waarvan de ligging juist wel heel goed was. Het bedrijf werd tot NV omgevormd en gemoderniseerd tot geïntegreerd staalbedrijf. In 1905 liet hij Cargo Fleet de controle verwerven over South Durham Steel. In 1910 werd Furness' groep verder uitgebreid door de aankoop van een staal- en scheepsbouwbedrijf in Jarrow, op de monding van de Tyne (Macrosty 1907: 32-34, 50; Erickson 1959: 154; Carr/Taplin 1962: 266-267).

Het grootste concern uit het bekken, maar met vertakkingen over heel Engeland en ook in het buitenland, werd echter dat van Armstrong, waarin Furness overigens ook een belangrijke aandeel had. Deze onderneming uit Newcastle was gespecialiseerd in wapeningsstaal en constructiewerkzaamheden. In 1887 fuseerde het met het scheepsbouwbedrijf Mitchell en nog eens tien jaar later met de constructie-onderneming Whitworth in Manchester. De ruwijzerproductie werd opgegeven, maar de staal- en wapeningsbranche verder uitgebreid, zowel in Newcastle, waar 12.000 mensen werkten, als in Manchester. Armstrong, Whitworth & Company leverde ook wapens aan het buitenland en mede daarom werd een eigen kanongileterij opgezet in Pozzuoli nabij Napels en een belang genomen in het Ansaldo-bedrijf in Genua. In 1905 werd het bedrijf binnen de sector in omvang nog enkel overtroffen door Vickers, niet toevallig ook een bedrijf dat zich in de richting van de wapeningscheepsbouw had ontwikkeld en waarmee het samen een niet zo succesvolle scheepswerf opzette in Constantinopel (Macrosty 1907: 40-41; Webster 1975: 56, 81, 353-354).

F. Ook in Noord-West-Engeland (Lancashire, Cumberland) was de ijzernijverheid zeer oud - vooral op het Furness-schiereiland - en door de kwaliteit van de ertsen, de aanwezigheid van grote

houtvoorraden en de afwezigheid van steenkool beleefde de ijzerproductie op basis van houtskool er in de achttiende eeuw nog een expansie op het ogenblik dat ze elders in het koninkrijk achteruitging. De echte ontwikkeling van het gebied kwam er echter pas na de ontdekking van nieuwe fosforarme hematiet-ijzerertslagen in 1850, de aanleg van spoorlijnen naar het gebied en de oprichting van het bedrijf van Schneider & Hannay in Barrow (Noord-Lancashire) in 1857. Het Cumberland- en Lancashire-erts was uitermate geschikt voor de Bessemer-staalproductie en in 1863 zette de Furness Railway Company dan ook de Barrow Steel Company op om het ruwijzer van Schneider & Hannay tot staal te verwerken. Drie jaar later werden beide laatste ondernemingen gefuseerd tot de Barrow Hematite Steel Company, een bedrijf dat kon profiteren van de vervanging van ijzeren door stalen rails en met haar 18 convertoren al snel het grootste staalbedrijf van het ogenblik was. Ondanks het feit dat in het gebied geen steenkool gedolven werd, slaagde het bedrijf erin bijna zo goedkoop te produceren als de bedrijven uit het Cleveland-district. In 1874 was het ook de grootste Britse ertsproducent. De plaats Barrow-in-Furness maakte - zoals Middlesbrough op de oostkust - een snelle evolutie en werd dan ook niet lang daarna reeds het Sheffield van het Noorden genoemd (Erickson 1959: 152; Carr/Taplin 1962: 2, 12, 27-28, 84-85; Birch 1967: 336-337, 341-343).

Ook andere bedrijven in Lancashire en Cumberland namen deel aan de expansie van het gebied en maakten het tot het Bessemer-staalbekken bij uitstek. De Cumberland Hematite Iron Company, die in 1860 begon met ruwijzerproductie in Workington in Noord-Cumberland, waar wel steenkool aanwezig was, en een tiental jaren later ook een Bessemer-staalbedrijf installeerde, werd de tweede grootste onderneming uit het bekken. Zoals in Ebbw Vale werd hiervoor een naamloze vennootschap opgericht met in het bestuur vooral prestigieuze personen, die zich nauwelijks met de onderneming inlieten. Het bedrijf verkeerde vanaf 1888 in voortdurende problemen en werd in 1892 gesloten. Ondertussen had Cammell, een van de grote bedrijven uit Yorkshire, in 1883 haar railproductie naar Workington overgeplaatst. Dit Bessemer-bedrijf, dat in 1909 samen met drie kleinere bedrijven de Workington Iron and Steel vormde, was tenslotte het laatste dat in dit bekken overleefde (Burn 1940: 275; Goldschmidt 1956: 115; Erickson 1959: 153; Carr/Taplin 1962: 85, 194, 271; Birch 1967: 344, 373).

De Cumberland- en Lancashire-erts bleken immers steeds moeilijker te delven. Bovendien maakte de grote vraag ernaar ze ook duur, zodat ook in het bekken zelf steeds meer erts uit Spanje werd geïmporteerd. De afwezigheid van steenkolen en van een lokale afzetmarkt begonnen daarnaast steeds meer te wegen en ook de sterke afhankelijkheid van de Bessemer-staalproductie van de conjunctuur van een produkt - rails - bracht problemen met zich. Barrow Hematite installeerde wel Siemens-Martin-ovens, maar moderniseerde terzelfdertijd haar Bessemer-bedrijf en kwam mede daardoor in steeds grotere problemen. Andere bedrijven, bijvoorbeeld Wigan Coal and Iron in Zuid-Lancashire, stelden het beter, waarschijnlijk door de

nabijheid van de afzetmarkten van Liverpool en Manchester. De ijzer- en staalproductie van Cumberland en Lancashire bleef belangrijk, maar het relatief aandeel ervan in de nationale productie nam weer af (Beck 1903: 904; Burn 1940: 234-236; Carr/Taplin 1962: 89, 194, 291; Birch 1967: 373; Coppock 1973: 339; Hall 1973: 400).

G. Twee kleinere nieuwe bekkens in de oostelijke Midlands tenslotte waren die van Lincolnschire en Northamptonshire, waar de meest fosforrijke ertsen gedolven werden. De ertsen in Northamptonshire werden het eerst ontdekt en op grote schaal geëxploiteerd vanaf de jaren 1850. Mede door de afwezigheid van steenkool werd er slechts weinig ruw- en smeedijzer geproduceerd. Lincolnschire was slechter gelegen voor de uitvoer van erts naar de westelijke Midlands, maar beter voor de uitvoer van ijzer naar de ijzerverwerkende nijverheid in Zuid-Yorkshire. De plaatselijke ijzerindustrie kwam er aanvankelijk trager op gang dan in Northamptonshire, maar vanaf het midden van de jaren 1870 ging de ontwikkeling sneller - zij het niet in het tempo dat de Noord-Oost- en de Noord-Westkust had gekenmerkt. Frodingham Iron en Appleby Iron, bedrijven die later een grotere betekenis zouden krijgen, kwamen in deze periode tot stand. Ook de staalindustrie kwam er tenslotte tot ontwikkeling, ondanks het feit dat het plaatselijke erts, zoals dat van Cleveland, te veel zwavel en silicium bevatte om echt geschikt te zijn voor het Thomas-procédé (Burn 1940: 169-170, 181-182; Carr/Taplin 1962: 89-90; Birch 1967: 139, 345-351).

H. Als we de ontwikkeling van de verschillende bekkens overlopen, dan merken we overal een proces van eliminatie, schaalvergroting en concentratie. Toch mag niet vergeten worden dat de Britse ijzer- en staalindustrie lange tijd relatief kleinschalig bleef, gedomineerd door familiebedrijven. Zelfs de fusiebeweging die het begin van de twintigste eeuw kenmerkte, leidde niet tot een betekenisvol verlies van controle van de belangrijkste kapitaalbezitters. Daarnaast was er op het vlak van de concentratie tussen 1880 en 1900 zelfs een zekere terugval waar te nemen, die samenging met de ontwikkeling van de Siemens-Martin-staalproductie. Voor de Siemens-Martin-productie stelde zich immers niet dezelfde technische noodzaak tot integratie van ijzer- en staalproductie als bij het Bessemer- of Thomasprocédé, omdat bij dit procédé niet gewerkt wordt op basis van vloeibaar ruwijzer (zie 5.1). De meeste Siemens-Martin-bedrijven waren dan ook 'zuivere' staalbedrijven en de relatieve toename ervan leidde dus tot een gemiddelde schaalverkleining.

Andere factoren die bijdroegen tot de beperktere concentratie dan bijvoorbeeld in de Verenigde Staten en Duitsland waren de langdurige liberale traditie van harde concurrentie, de sterkere klantenbinding en geringere standaardisering van de producten en ook de slechte managementervaringen met bepaalde naamloze vennootschappen. Er is reeds enkele keren op gewezen dat in Groot-Brittannië meer beroep werd gedaan op de anonieme kapitaalmarkt en minder op de banken en dat daardoor een gewoonte ontstond illustere figuren in de raad van bestuur van nieuwe NV's te plaatsen in een poging daarmee het

vertrouwen van de investeerders te winnen. In veel gevallen leidde dit door gemis aan ervaring van de betreffende bestuurders tot jammerlijke mislukkingen. Ondanks het feit dat ook vele familiebedrijven bestuurlijk tekortschoten, bleven veel ondernemers daarom aan deze ondernemingsvorm vasthouden (Burn 1940: 221-224, 239, 242, 248, 251; Payne 1967: 532-535; 1974: 21).

Dat neemt niet weg dat bij het begin van de twintigste eeuw een zekere fusiebeweging tot stand kwam, voor een belangrijk stuk onder druk van grote buitenlandse concurrenten, waaronder niet in het minst de grote Amerikaanse staaltrust US Steel, die in 1902 tot stand kwam (zie 6.7). Niet toevallig was er in 1902 ook sprake van dat verschillende van de grote rail-producerende staalbedrijven - Barrow Hematite, Bolchow & Vaughan, Guest Keen, Cyfarthfa, Rhymney, Cammell en de North Eastern Steel - zouden fuseren tot het grootste ijzer- en staalbedrijf van Groot-Brittannië. Zoals vermeld werden in deze periode tenslotte slechts enkele van de genoemde bedrijven met elkaar verenigd. De fusiebeweging bleef beperkt en onder de grootste Britse ondernemingen werden beduidend minder ijzer- en staalbedrijven geteld dan bijvoorbeeld in de Verenigde Staten en Duitsland. Tot slot van dit hoofdstuk worden de belangrijkste ervan op een rij gezet, genummerd naar hun rangorde in de Britse top 50 - eigenlijk 52 - naar kapitaal in 1905 (Carr/Taplin 1962: 251; Payne 1967: 539-540):

tabel 9  
belangrijkste Britse ijzer- en staalbedrijven  
volgens rangorde in de Britse top 50 (alle sectoren, naar kapitaal)

bedrijf	produkten	bekken
6. Vickers, Sons & Maxim	S, SCH, B	Z-Y, SC, LA, LO
11. Armstrong, Witworth & Co.	S, SCH, B	CL, MA
15. Guest, Keen & Nettlefolds	IJ, S, ST	Z-W, Z-ST
19. Bolckow Vaughan	IJ, S, ST	CL
29. John Brown	IJ, S, SCH	Z-Y, SC
32. Cammell Laird	IJ, S, SCH	Z-Y, CU, Z-ST, LA
35. Beardmore (Vickers 50 %!)	S, B	SC
42. Wigan Coal & Iron	IJ, ST	LA
52. Dorman Long	IJ, S	CL

afkortingen: Bewapening, IJzer, Staal, STEenkool, SCHeepsbouw;  
CLeveland, CUMberland, LANCashire, LONden, MANchester,  
SCHotland, Z-STafforshire, Z-Wales, Z-Yorkshire.

### 6.3 Concentratie en internationalisering onder leiding van de financiële groepen in België

A. De invoering van de cokes-procedes in België betekende de ondergang van de ijzerproductie langs de kleine rivieren in de

Ardennen, vooral in de huidige provincie Namen, waar tussen Samber en Maas lange tijd vrij hoogwaardig ijzererts (met een ijzergehalte van 40 % en meer!) werd gedolven en ter plaatse verwerkt werd (De Nimal 1913: 10-30; Yernaux 1939: 15, 18). De relatieve specialisatie van de verschillende Waalse gewesten voor die tijd blijkt uit de jaarlijkse produktiecijfers voor ruwijzer rond het einde van de achttiende eeuw: Luik: 2.500 ton, Henegouwen: tussen 4.000 en 5.000 ton, Namen: ongeveer 14.500 ton (3). Namen produceerde het grootste deel van het ruwijzer; Luik en Henegouwen, die ook heel wat ruwijzer uit het Naamse afnamen, waren belangrijker voor de verdere bewerking. In Henegouwen bleef de ruwijzerproduktie vooralsnog buiten de stad Charleroi, die aanvankelijk gespecialiseerd was in de ijzerverwerking. Vooral de nagelproduktie was er groot (Beck 1895: 849-854, 1209-1216; 1897: 991-992; Yernaux 1939: 84, 128-234; Van Houtte 1943: 63-64; Pounds/Parker 1957: 25-26, 45, 132; Henderson 1962: 3-4; Lebrun e.a. 1979: 262-264; Hansotte 1980: 77-78, 104-109, 121, 126-128).

Rond het einde van de achttiende eeuw werd ook in België het tekort aan hout zo'n groot probleem, dat de ondergang van de ijzerindustrie nabij leek. In het Franse en vooral het Nederlandse tijdvak begon de sector echter aan een nieuwe expansie (zie 4.10). Daarbij kwamen nieuwe ondernemers naar voren: Cockerill, Huart, Orban, Hanonnet-Gendarme, Dupont. Het land werd daardoor het eerste dat het industrieel overwicht van Groot-Brittannië kon doorbreken. Zowel de rol van de overheden, als van de financiële groepen daarbij werd reeds toegelicht. Vooral bij de omvorming van de ijzerbedrijven tot naamloze vennootschappen, die sneller dan in Groot-Brittannië plaatsvond, konden de banken via hun investeringsmaatschappijen grote invloed verwerven in de sector. Zowel in het Luikse als rond Charleroi ontstonden grote ijzerbedrijven, waaronder twee hele grote - Cockerill en Couillet et Marcinelle -, die op het continent grote indruk maakten, maar al snel in problemen kwamen en 'gesaneerd' moesten worden.

De nieuwe cokes-hoogovens werden alle in het steenkolengebied rond de Maas en de Samber gebouwd en de ijzerindustrie verplaatste zich daardoor definitief van de Ardense rivieren naar Luik en Henegouwen. Vooral de ontwikkeling vanaf 1820 van Charleroi als centrum voor ruwijzer- en -staalproduktie was opvallend. De bosgebieden van Namen en Luxemburg voerden met hun houtskoolovens een achterhoedegevecht. Dat blijkt uit het aantal in deze provincies werkzame ijzer- en staalarbeiders: in 1846 werkten in Namen en Luxemburg nog 3.530 van de 9.799 Belgische ijzer- en staalarbeiders, in 1896 waren het er nog slechts 553 op 23.623. Het aantal ijzer- en staalarbeiders in Luik en Henegouwen steeg in die vijftig jaar van 6.232 naar 21.698. Het

---

3. Op basis van Beck (1897: 992) van wie Pounds en Parker de cijfers voor Luik en Namen overnemen (1957: 26), kan men opmaken dat het hier gaat om de bestuurlijke indeling aan de vooravond van de verovering door Frankrijk.

ijzerbedrijf Hannonet-Gendarme in Couvin, het enige in de provincie Namen dat in de jaren 1820 probeerde te innoveren, maar haar belangrijkste afzet bij de Nederlandse marine vond, overleefde de Belgische onafhankelijkheid niet (Lewinski 1911: 157; De Nimal 1913: 77; Van der Wee 1972: 186; Lebrun e.a. 1979: 465; Van Neck 1979: 324-328).

Van de twee moderne bekkens behield Luik ongetwijfeld de beste reputatie. Ten tijde van de Parijse Wereldtentoonstelling van 1867 telde men er vijf grote ijzer- en staalbedrijven. Cockerill met haar zes hoogovens was het meest vermaarde, maar ook l'Espérance, Ougrée, Sclessin en Grivegnée - de eerste drie hadden zich vanuit de steenkoolsector naar de ijzerindustrie ontwikkeld - hadden een goede naam. In de buurt van Charleroi vormde Couillet met 8 hoogovens, verschillende steenkoolmijnen, een walserij en machinefabriek het meest indrukwekkende geheel. Maar ook Châtelineau telde zeven, Monceau s/Sambre vier en Montignies s/Sambre drie hoogovens; la Providence in Marchienne-au-Pont had dan weer grotere hoogovens en, zoals ook Montignies, een walserij. Voor de rest lagen tussen Samber en Maas en in de Borinage (Henegouwen) nog een aantal kleinere bedrijven verspreid in Acoz, Gougnes, Froidmont, Fairoul, Laneffe en Thy-le-Château - vooral het laatste bedrijf zou nog verder van belang blijven. Tenslotte mag het reeds vermelde Clabecq in Waals-Brabant niet vergeten worden (Beck 1899: 683-686, 975-978; Pounds/Parker 1957: 134-135; Hansotte 1966a: 221-226).

B. Tijdens de tweede helft van de negentiende eeuw maakte de Belgische ijzer- en staalindustrie heel wat crises door. Geen enkele sector was daar meer gevoelig voor. Perioden van koortsachtige activiteit wisselden met diepe depressies. Dit leidde tot de meest gewaagde vormen van speculatie. De eerste belangrijke overproduktiecrisis volgde direct op de snelle expansie van 1822-1837; tussen 1838 en 1843 kende de ijzerproductie een grote terugval - heel wat ijzerbedrijven gingen bankroet of werden geliquideerd - en pas in 1846 werd het niveau van 1837 (150.000 ton) weer overschreden. 1847 was een recordjaar (248.000 ton) maar daarna kwam weer een terugval. Pas zeven jaar later werd het niveau van 1847 weer overschreden. Tot 1872 (656.000 ton) groeide de produktie weer, gevolgd door twintig jaar van terugval en stagnatie. Na 1893 (745.000 ton) was de trend expansief tot 1913 (2.485.000 ton), maar ook nu eisten recessies (1901: 765.000 ton) en stagnaties (1904-1908: rond de 1.300.000 ton) hun tol. Het rendement van de staalindustrie was tot 1906 overwegend negatief en daarna, ondanks de snelle expansie tot 1913, middelmatig. Het was daarom niet ongebruikelijk dat installaties jaren aan een stuk onbenut blijven - het voorbeeld van de staalfabriek van Athus werd in 5.3 reeds genoemd (Beck 1899: 686-687; Baudhuin 1924: 125-129. 212, 216; Chlepner 1930: 36; Mitchell 1980: 412-414).

Voorals de exportafhankelijkheid droeg tot de crisisgevoeligheid en onzekere rendabiliteit bij. België werd in de negentiende eeuw snel de relatief grootste ijzer- en staalexporteur, wat te begrijpen is

vanuit de grote productiecapaciteit voor een vrij klein grondgebied (4). De Belgen verwierven dan ook de sinistere faam ook in crisisperiodes goed stand te houden. Duitsland was oorspronkelijk de belangrijkste afzetmarkt - de uitvoer van Belgisch ruwijzer naar Duitsland in de jaren dertig van de negentiende eeuw lag aan de grondslag van de puddelindustrie aldaar - en zelfs de instelling van het Zollverein-tarief in 1844 was geen onoverkomelijke hindernis. Toen de Duitsers zelf op de exportmarkt actief werden, moesten de Belgische exporteurs naar verdere markten uitwijken.

Na de invoering van het Thomasprocédé verbeterde de relatieve positie van het Belgisch en Duits staal nog in vergelijking met het Britse en beide landen slaagden er dan ook in verder in de klassieke Britse overzeese markten - Zuid-Amerika, het Verre Oosten, de Britse koloniën - door te dringen. In 1885 ging 20 % van de Belgische ijzer- en staalexporten naar overzeese, niet-Europese markten en 24 % naar het Verenigd Koninkrijk. Vanaf 1895 verschenen ook de Verenigde Staten op de exportmarkten en verdrongen België drie jaar later al van de derde plaats in de staalexport (na Groot-Britannië en Duitsland). Vanaf het begin van deze eeuw eiste ook Frankrijk haar deel op (Burn 1940: 4, 13-15, 31, 76-94, 330; Pounds/Parker 1957: 139; Reuss e.a. 1960: 67-69).

C. Binnen deze nationale en internationale context maakten de bekkens van Luik en Henegouwen, een verschillende en ongelijkmatige ontwikkeling door. In 1850 was hun productie ongeveer gelijk, maar in 1872 produceerde Henegouwen 250.000 ton meer ijzer dan het andere bekken. Het profiteerde daarbij van de nabijheid van ijzererts in de streek tussen Samber en Maas. Luik daarentegen had dan al een grote voorsprong op het vlak van de staalproductie. Cockerill herstructureerde vanaf 1862 - nog midden de expansie van het ijzer - haar productie in de richting van het staal en over het algemeen liepen de Luikse bedrijven bij de introductie van de nieuwe staalprocedures voorop.

Dit maakte Luik beter bestand tegen de lange recessie van 1873 tot 1893. Henegouwen daarentegen schakelde te laat over naar de staalproductie - pas vanaf 1894 werd het op dit vlak belangrijk. Een van de oorzaken hiervan was dat verschillende bedrijven uit de provincie (Couillet, St. Flacre, Monceau, Acoz; in Luik enkel Sclessin) alles op de invoering van een nieuw puddelprocédé zetten, dat echter niet de verwachte resultaten opleverde. Hierdoor had Luik in 1892 de achterstand op Henegouwen weer goedgemaakt. Van dat ogenblik af evolueerde de ijzer- en staalproductie van beide bekkens ongeveer gelijkmatig, zij het dat Luik wat de afgewerkte produkten betreft zich in de richting van de platte produkten begon te specialiseren. In Luik kon men ondertussen het zoveelste voorbeeld

---

4. Het groothertogdom Luxemburg exporteerde op het einde van de negentiende eeuw relatief nog meer, maar wordt voor die periode meestal als onderdeel van de Duitse Zollverein beschouwd.

van Jan Romeins 'wet van de remmende voorsprong' - een wet die door het hoge niveau van de investeringskosten binnen de staalindustrie bijna niet te ontlopen valt - aanschouwen. Cockerill, dat zich als eerste op de produktie van staal gericht had, maar tot 1907 wachtte vooraleer een Thomas-converter te installeren, kon nauwelijks profiteren van de gunstige staalconjunctuur bij het einde van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw (Beck 1903: 251; De Nimal 1913: 97-98; Reuss e.a. 1960: 76-80, 179, 185-186, 345).

Ondanks het feit dat er in de Belgische staalindustrie nog vernieuwingen werden gerealiseerd en de sector zich op de exportmarkten wist te handhaven, nam het tempo van de vernieuwing in de tweede helft van de negentiende eeuw af. België, dat rond 1870-1880 de hoogste produktie per hoogoven realiseerde, werd op dit punt door de Verenigde Staten in de jaren 1880 en door Duitsland in het daaropvolgende decennium voorbijgestoken. Als eerste land op het continent dat het puddelproces invoerde, hield het er ook het langst aan vast. Cockerill installeerde in 1862 reeds een Bessemer-converter, maar de tweede liet daarna negen jaar op zich wachten. In 1879 bouwde het Luikse Angleur dadelijk na de uitvinding van het Thomas-procédé een converter van dat type, maar voor de rest verliep ook de invoering van deze vernieuwing langzaam. In 1893 werd nog steeds twee maal zoveel puddelijzer als staal geproduceerd (Pounds/Parker 1957: 137; Reuss e.a. 1960: 58, 65-66, 77-79).

D. Ondertussen had de concentratiebeweging in de Belgische ijzer- en staalindustrie reeds een aanvang genomen, eerst en vooral door interne accumulatie. In 1910 groepeerde de ijzer- en staalindustrie reeds na de steenkoolmijnen (gemiddeld 361) het grootste aantal arbeiders per bedrijf: gemiddeld 318,2; dat is ook een veelvoud van het gemiddelde van de metaalsector als geheel: 8,1 (Delsinne 1936: 38-39). Daarnaast breidden de ondernemingen zich door aankopen en fusies verder uit, zowel horizontaal als verticaal. In de vorige hoofdstukken behandelden wij in dit verband reeds het Cockerill-imperium en zoals gezegd ontwikkelden drie van de andere Luikse bedrijven zich vanuit de steenkoolsector. In 1892 nam Ougrée nog een kolenmijn over en in 1900 fuseerde het met de Charbonnages de Marihay tot Ougrée-Marihay. In het bekken van Henegouwen bezaten de ijzersmelterijen van Marcinelle, Couillet en Châtelaineau vanaf het begin hun eigen mijnen. Ook in de ijzermijnen werden belangrijke belangen verworven.

La Providence in Marchienne, waarin een andere Engelsman, Thomas Bonehill, een belangrijke rol speelde (5), stak in 1843 de grens over om in het Noordfranse Hautmont, stroomopwaarts op de Samber, een fabriek op te richten. Toen het Lotharingse minette-ijzererts interessant werd, ontstond een beweging naar het zuiden van België.

---

5. Bonehill was een ijverige technicus die betrokken was bij de uitrusting van niet minder dan 40 bedrijven in België, Frankrijk en Duitsland (De Nimal 1913: 65).



In de zuidelijkste tip van Belgisch Luxemburg werden hoogovens gebouwd in Musson, Halanzy en Athus. In 1856 reeds investeerde La Providence samen met de Société Générale (via de Belgisch-Luxemburgse familie Tesch) en de Luxemburgse ondernemersfamilie Metz in de ijzermijn en -fabriek van Burbach nabij Saarbrücken in het Saarland; zes jaar later begonnen deze bedrijven samen de ijzermijn van Esch-Alzette in het zuiden van het groothertogdom exploiteren. In 1865 opende La Providence een tweede Frans bedrijf in Rehon in Lotharingen.

In 1903 nam Ougrée-Marihay de Hauts Fourneaux de la Chiers nabij Longwy over (6) en in 1905 de Hauts Fourneaux de Rodange in het groothertogdom Luxemburg. Angleur verwierf in 1901 het Lotharingse Audun-le-Tiche. Sambre-et-Meuse kocht de hoogovens van Maizières bij Metz en veranderde haar naam in Sambre-et-Moselle, maar werd steeds meer door Duitse groepen - met name Thyssen en Stinnes - gecontroleerd (Riessen 1910: 561; Weber 1950: 168-169; Pounds/Parker 1957: 135-136, 371; Precheur 1959: 63, 166, 174, 182, 188, 294; 1963: 54, 163, 165; Providence 1963: 49, 69).

De internationalisering strekte zich overigens nog veel verder dan Frankrijk uit. Ook Rusland wekte steeds meer de belangstelling van de Belgische investeerders. De Russische markt was in tegenstelling tot de Belgische in principe onbeperkt en werd bovendien vanaf 1864 door middel van steeds hogere tolmuren beschermd. Het was dus niet zo verwonderlijk dat ijzer- en staalbedrijven, ondersteund door de financiële groepen, hier hun geluk beproefden. Vanaf 1840 had Cockerill zich reeds op dit land gericht en het vertegenwoordigde al snel een belangrijk deel van haar afzetmarkt. In 1887 richtte het samen met een staalbedrijf uit Warschau de Société Métallurgique Dniéprovrienne du Midi de la Russie op, een bedrijf dat snel uitgroeide tot een van de grootste ijzer- en staalbedrijven van het ogenblik. De rendabiliteit van de Dniéprovrienne was zeer groot en aangetrokken door dit voorbeeld waagden verschillende Belgische staalbedrijven de stap.

In 1895 richtten Angleur en St. Léonard de Métallurgique Russo-Belge en Espérance-Longdoz de Hauts-Fourneaux de Toula op (in 1899 aangevuld met de Laminoirs de Toula). In 1896 volgden Ougrée - ondersteund door de Banque de Paris et des Pays-Bas - met de Société Métallurgique de Taganrog, Marihay met de Société d'Ouspensk en Halanzy met de Hauts Fourneaux d'Olkavaïa, in 1897-1898 La Providence met La Providence Russe. In 1900 waren er niet minder dan 130 Belgische bedrijven met exploitatiezetel in Rusland, waarvan 40 in de sector van ijzer, staal en metaalbewerking.

De Dniéprovrienne bleef tot 1913 winstgevend, maar voor de meeste

---

6. Volgens Pounds en Parker (1957: 136). Volgens Prêcheur (1959: 173, 182, 188; 1963: 163) werd La Chiers door Ougrée zelf in 1880-1881 opgericht.

andere Belgisch-Russische bedrijven eindigde het avontuur in een fiasco. Rond 1900 werden zij geconfronteerd met een crisis, die vooral in Rusland heel diep was. Men schat dat de Belgen in totaal ongeveer 375 miljoen frank in de verschillende operaties lieten. De Russische afdeling van La Providence bijvoorbeeld kostte het bedrijf tot 1906 al 30 miljoen. In 1903 kwam tenslotte het Prodamera-kartel tot stand, dat de belangrijkste Belgische en Franse ijzer- en staalbedrijven in Rusland groepeerde. Het werd een succes en beheerste naargelang de produkten tussen 75 en 95 % van de markt. Door de politieke en economische crisis, waarin Rusland steeds meer terechtkwam, bleef de vraag echter te laag voor de capaciteiten die waren opgebouwd. In 1908 was er nog een mislukte poging om dezelfde bedrijven tot een grote Russische staaltrust te verenigen. Daarna kwamen wel beperktere bedrijfsverbanden tot stand, waardoor rationalisaties konden worden doorgevoerd.

Ondertussen hadden een aantal Belgische en Franse staalbedrijven onder leiding van de Société Générale in 1895 een consortium opgericht, dat erin slaagde de opdracht voor de bouw van de spoorweg Peking-Hankow met een totale afstand van 1.300 km te verwerven. Gedurende een hele tijd vond de Belgische staalindustrie in deze onderneming een belangrijke bron van activiteit (Billiard 1915: 153-157; Baudhuin 1924: 129, 165-167; De Rousiers 1925: 261-264; Chlepnier 1930: 82-84; Crihan 1934: 114; Silly 1965: 40-49).

Ook binnenlands ging de concentratiebeweging in de ijzer- en staalindustrie verder. Van de 88 ijzerfabrieken uit 1850 waren er in 1885 nog slechts 17 over, een aantal dat ongeveer gelijk bleef tot 1913 en tot 12 daalde in 1946. Tijdens de verschillende recessies gingen heel wat bedrijven tenonder of vonden een onderdak in grotere gehelen. Het Luikse Espérance, waarin de Société Générale vanaf de oprichting als NV in 1836 een groot belang had, nam in 1862 de Etablissements Dethée in het stadsdeel Longdoz over en heette voortaan Espérance-Longdoz. In Henegouwen nam Thy-le-Château in 1888 de Hauts Fourneaux et Usines du Midi de Charleroi uit Marcinelle over en centraliseerde vervolgens haar activiteiten steeds meer in deze beter gelegen vestiging. In 1892 fuseerden Angleur en Sclessin, in 1899 Monceau en St.-Fiacre, in 1911 Athus en Grivegnée. In 1908 nam Sambre-et-Moselle de Usines du Phénix over. De installaties van Couillet tenslotte, een bedrijf uit de groep van de Société Générale dat tijdens de crisis van het begin van de eeuw tenonder ging, werden eerst gehuurd en in 1907 overgenomen door de Usines Métallurgiques du Hainaut, een bedrijf met Belgische rechtspersoonlijkheid, maar gefinancierd en geleid door Franse kapitaalbezitters (De Nimal 1913: 121; Baudhuin 1924: 129; Reuss e.a. 1960: 190-192, 201-203; Joye 1964: 29-38).

Aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog telde België zodoende elf bedrijven met een jaarlijkse productiecapaciteit van minimum

100.000 ton ruwijzer of -staal (7):

tabel 10  
Belgische ondernemingen met een ruwijzer of -staalcapaciteit  
van minimum 100.000 ton per jaar in 1913

bedrijf	ligging	jaarl. produktiecapaciteit	
		ruwijzer	ruwstaal
Ougrée-Marihaye	Ougrée (Luik)	396.000	270.000
Sambre-et-Moselle	Montignies (Charler.)	360.000	270.000
Hainaut	Couillet (Charleroi)	250.000	135.000
Cockerill	Seraing (Luik)	230.000	180.000
La Providence	Marchienne (Charler.)	170.000	195.000
Espérance-Longdoz	Seraing (Luik)	170.000	135.000
Thy-le-Château	Marcinelle (Charler.)	155.000	
	Thy-le-Chât. (Namen)		155.000
Athus-Grivegnée	Athus (Belg. Lux.)	155.000	135.000
	Grivegnée (Luik)	35.000	35.000
Monceau-St. Fiacre	Monceau (Charleroi)	145.000	80.000
Forges de Clabecq	Clabecq (Waals-Brab.)	120.000	110.000
Boël	La Louvière (Le Centre)	120.000	120.000

Daarnaast waren er een zestal kleinere producenten van ruwijzer (twee in Châtelaineau (nabij Charleroi) en verder in Acoz (idem), Angleur (Luik), Musson, Halanzy (Belgisch Luxemburg)) en nog heel wat onafhankelijke walserijen.

#### 6.4 Van centrum naar periferie in Frankrijk

De ontwikkeling van de Franse ijzer- en staalindustrie in de negentiende verliep via twee grote herstructureringsfasen. In de lange periode tot 1860 verdween stilaan het kleinbedrijf en verplaatste de industrie zich grotendeels naar de bekkens van centraal en zuidelijk Frankrijk. Het departement Loire met als centrum Saint-Etienne werd vrij snel het meest geïndustrialiseerde van het gehele land en telde de meeste grote ijzer- en staalbedrijven. Na de invoering van het Bessemer- en het Siemens-Martinprocédé in de loop van de jaren 1860 en 1870 viel nog

---

7. Bron: Pounds/Parker 1957: 371; Pounds en Parker voegen op basis van een tweede bron een tweede Boël-bedrijf toe zonder ruwijzercapaciteit, maar met een ruwstaalcapaciteit van niet minder dan 200.000 ton. De verwarring komt door de opvolging, juist voor de Eerste Wereldoorlog van Gustave door zijn zoon Paul. Voor de vroege geschiedenis van het Boël-bedrijf zie De Waele 1983: 40-41.

een zekere verdere verschuiving naar de Rhone en het zuiden te merken, veroorzaakt door het feit dat men steeds meer buitenlandse ertsen verwerkte.

Reeds voor de invoering van het Thomas-procédé begon de ontwikkeling van het minette-bekken van Lotharingen op gang te komen. Thomas' uitvinding versnelde dit proces echter ontzaglijk. Het vroegere centraal-zuidelijk gebied kwam in problemen en de bedrijven ervan konden nog enkel overleven door hun ruwijzerproductie naar het noordoosten te verplaatsen - meer dan in de andere beschreven landen bleken de ondernemingen bereid dergelijke herlocaties door te voeren - en zich in hun oude vestigingen toe te leggen op meer gespecialiseerde staalsoorten. Daarnaast kwamen nu ook het noordelijk bekken en de bedrijven langs de kust tot ontplooiing.

In deze paragraaf wordt eerst ingegaan op de ontwikkeling van de meer marginale bekkens; vervolgens komt de bloeitijd van het centraal-zuidelijk gebied aan bod en besloten wordt met de expansie van het noordelijk en het noordoostelijk bekken.

A. Ondanks de modernisering en de expansie van de Britse ijzerindustrie in de achttiende eeuw, slaagde Frankrijk erin Groot-Brittannië een lange tijd voor te blijven. Men schat dat op het einde van de achttiende eeuw Frankrijk ongeveer 140.000 ton ruwijzer produceerde tegenover Groot-Brittannië 125.000. Vooral door de vele oorlogen waarin Frankrijk gewikkeld raakte bleef de vraag naar ijzer er sneller stijgen dan het aanbod en het aantal landen dat aan het land leverden nam dan ook toe. In 4.5 hebben we reeds beschreven hoe de regering daarom verschillende maatregelen nam om de ijzer- en vooral de staalindustrie te stimuleren, maatregelen die, mede door chauvinistische vooroordelen over de bruikbaarheid van Franse ertsen voor de staalproductie, niet erg succesrijk waren (Beck 1895: 869; 1897: 997-998; Pounds/Parker 1957: 27).

De structuur van de Franse ijzernijverheid was traditioneel zeer gedecentraliseerd. De napoleontische oorlogen leidden door de toename van de vraag naar ijzer zowel tot verdere verspreiding als tot beginnende concentratie. In 1805 telde men 446 hoogovens in 34 departementen (België, Luxemburg en bepaalde stukken van Duitsland meegerekend), in 1818 350 hoogovens in 50 departementen. De beginnende concentratie blijkt ook uit Gilles lijst van de belangrijkste ijzerbedrijven in 1810, waaruit naar voren komt dat de 10 grootste 43,6 % van het in de sector geïnvesteerde kapitaal vertegenwoordigden. De meeste van deze bedrijven waren concentraties van vroegere bedrijven. Slechts één ervan (Le Creusot) was in een keer als groot bedrijf opgezet (zie 4.5) en één (De Wendel) door interne accumulatie groot geworden. Ook de grotere ondernemingen waren vrij gelijkmatig over de verschillende departementen gespreid, zij het dat de Haute Marne twee van de drie grootste omvatte (Beck 1899: 165-166, 332; Pounds/Parker 1957: 34; Gille 1968: 196-197).

IJzererts was aanwezig op vele plaatsen en in de buurt daarvan vond

men de ijzerbedrijffjes, vooral als er ook bossen en rivieren waren. Het zuiverste erts werd gedolven in de Pyreneeën (Ariège) en de Alpen (Dauphiné). In deze gebieden overleefden de procédés, waarmee smeedijzer direct uit ijzererts werd vervaardigd het langst - tot ongeveer 1900 (Pounds/Parker 1957: 35-36, 160-162; Prêcheur 1963: 81-82, 87).

Belangrijke ijzercentra waren verder de gebieden die sinds 1974 samenvallen met de administratieve regio's Franche-Comté in het oosten (Jura, Doubs, een deel van Haut Rhin), het westelijk daarvan gelegen Bourgogne (Yonne, Nièvre, Côte-d'Or, Saône-et-Loire (Le Creusot)), het op zijn beurt noordelijk daarvan gelegen departement Haute-Marne en de departementen Cher en Indre ten westen van Bourgogne, die gelegen waren op het befaamde ertsbekken van Berry. Meer zuidwestelijk - aan de andere kant van het Centraal Massief - was de Périgord (Dordogne) een niet onbelangrijk ijzergebied. Van deze gebieden worden de departementen Nièvre en Saône-et-Loire verder als een onderdeel van het centraal-zuidelijk bekken behandeld (zie B.).

Het gebied van de Haute-Marne bleef tot halverwege de negentiende eeuw een belangrijk ruwijzerbekken. De overgang van houtskool- naar cokes-hoogovens verliep er echter langzaam en steeds meer werd er nog enkel ijzer uit de meer oostelijk gelegen bekkens tot afgewerkte produkten verwerkt. Voor het overige konden de bedrijven uit de Franche-Comté het langst overleven omdat zij in enkele grote concentraties bijeengebracht werden - zonder dat dit tot de oprichting van grote, geïntegreerde bedrijven leidde. De Compagnie des Forges d' Audincourt (in 1845 het achtste Franse ijzerbedrijf naar kapitaalomvang, in 1881 het elfde) was het oudst en bleef ook het langst - tot de tweede helft van deze eeuw - bestaan. De later tot stand gekomen, nog grotere concentratie van de Société des Forges de Franche-Comté groeide uit tot een prominent bedrijf - het derde in 1881. Omdat ook hier steenkool ontbrak ging men zich al snel op de produktie van afgewerkte produkten - vooral ijzer- en staaldraad - toeleggen.

Ook in andere bekkens kwam het tot soortgelijke concentraties 'oude stijl'. Een coöperatieve in de Haute-Marne in 1840 met niet minder dan 20 hoogovens viel echter weer uiteen. Succesvoller waren concentraties onder leiding van een ondernemer. Palyart in Normandië bijvoorbeeld groepeerde door koop of pacht 16 bedrijven in de departementen Eure en Orne met ondermeer 9 hoogovens. Bedrijven met een vergelijkbare omvang waren Captain in de Haute-Marne en Gendarme en Seillières in de Ardennen (Dunham 1930: 167-173; Pounds/Parker 1957: 36-39, 162-164; Prêcheur 1963: 106-108; Gille 1968: 61-62, 71, 159, 171-172, 285).

Ook in Normandië en Bretagne bestond een oude ijzerindustrie op basis van de daar aanwezige erts, die op de plaatselijke markt afgestemd was. Van de locatie aan de kust werd dus - in tegenstelling tot Groot-Brittannië - geen gebruik gemaakt om te exporteren naar andere gebieden. In de loop van de achttiende eeuw

was er zelfs een beweging van de ijzerindustrie weg van de - weinig beboste - kust naar het binnenland. Tijdens de eerste helft beleefde de houtskool-ijzernijverheid er een late bloei, maar daarna kwam ze - zoals elders in Frankrijk - in steeds grotere problemen. Rond 1870 was de sector er bijna uitgestorven, maar juist op dat moment ontstond een nieuwe belangstelling voor het gebied, zoals ook voor andere kustgebieden. Enerzijds maakte men steeds meer gebruik van ingevoerde erts, anderzijds wilde men de ijzerindustrie wat verder van de Duitse grens plaatsen. In Bretagne kwam het staalbedrijf van Hennebont tot stand. Iets zuidelijker werden bij de Loire-moeding in Trignac (nabij Saint-Nazaire) en nabij Nantes ijzer- en staalbedrijven opgezet. Deze bedrijven werkten met Spaanse en Engelse erts.

Voor de erts uit Normandië was dan weer belangstelling in het buitenland. Caen in Normandië kreeg pas na de Eerste Wereldoorlog een ijzer- en staalbedrijf, maar voordien was door Thyssen de ijzermijn er al uitgebreid - Normandië was immers het enige Franse ertsgebied buiten Lotharingen, waarvoor het vervoer naar Duitsland rendabel was. Ook De Wendel had voor de Eerste Wereldoorlog plannen om in Normandië een bedrijf op te zetten, maar deze werden pas daarna ten uitvoer gebracht. Zoals gezegd werden ook in andere kustgebieden ijzer- en staalbedrijven opgericht. Die van het Noorden bespreken we onder C., de resterende, opgezet door bedrijven uit het centraal-zuidelijk bekken onder B. Nu kan echter al gesteld worden dat de reeds vernoemde bedrijven een tussenpositie innamen tussen die van het noorden die het snelst expandeerden en van het zuiden die meestal ten onder gingen. De genoemde bedrijven in het westen en het zuidwesten 'overleefden' (Pounds/Parker 1957: 40, 155-156, 165-167; Prêcheur 1963: 90-95; Fritsch 1976: 151).

Tot slot moet nog vermeld worden dat ook de streek rond Parijs bij het begin van de negentiende eeuw niet onbelangrijk was in de ijzer- en staalsector. De slechte situatie van de transportmogelijkheden droeg daartoe bij. Weliswaar lag de nadruk op de productie van afgewerkte ijzer- en staalprodukten en meer nog op de metaalbewerking, dat neemt niet weg dat enkele bedrijven zoals die in Chaillot en Charenton een pioniersrol vervulden bij de modernisering van de sector. De arbeidskrachten in het gebied waren in verhouding echter duur en het transport van de grondstoffen bleek tenslotte niet rendabel. Chaillot sloot haar deuren in 1829 en Manby en Wilson, de initiatiefnemers in Charenton, verlegden hun aandacht naar Le Creusot, waarmee hun bedrijf in 1828 fuseerde - daarbij werd het ijzerbedrijf van Charenton gesloten. Vanaf 1830 verkeerde de nieuwe onderneming echter voortdurend in problemen en in 1833 ging ze failliet. Montataire, een hoogovenbedrijf in het departement Oise, ten noorden van Parijs, overleefde door te herstructureren in de richting van de blikproductie, waarvoor het de belangrijkste Franse producent werd (Henderson 1954: 45, 52-58; Lévy-Leboyer 1964: 335, 345-348; Smith 1980: 102).

B. Het was in het centraal-zuidelijk bekken dat de vernieuwing het eerst op gang kwam. Het bekken vertoonde het duidelijkst de

groeiproblemen van een sector, die zich moest aanpassen aan een internationale standaard op een reeds hoog niveau. Daarbij ontbraken - in tegenstelling tot België - gedurende lange tijd zowel de geëigende financieringskanalen als de niet minder noodzakelijke transportmiddelen. Pas bij het ontstaan van een moderne staalindustrie vanaf de jaren 1860 werd hierin stilaan voorzien. Maar laten we eerst de omvang van de eerste groeiproblemen schetsen door in te gaan op de ontwikkeling van de belangrijkste bedrijven.

In 4.5 is reeds het moeilijk begin van het bedrijf in Le Creusot (departement Saône-et-Loire, het noordoostelijkste deel van dit bekken) beschreven, gevestigd nabij vindplaatsen van ijzererts en steenkool. In 1796 verwierf Chagot, een speculant die hoopte het bedrijf voor veel geld aan de overheid te kunnen doorverkopen, meer dan 9/10 van de aandelen ervan. De overheid betoonde echter niet de verwachte belangstelling. Samen met Chardon bestuurde Chagot het bedrijf tijdens de oorlogsperiode, maar daarna trok zijn partner zich weer uit het bedrijf terug. Chagot beschikte niet over de kapitalen voor de nodige vernieuwingswerken die, na de roofbouw die tijdens de oorlog op het bedrijf was gepleegd, noodzakelijk waren. Zoals zojuist nog beschreven werd, bracht ook de kapitaalinbreng van de Engelsen Manby en Wilson geen soelaas. Het bedrijf werd wel verder uitgebouwd tot een volwaardige geïntegreerde onderneming, maar vrij snel daarna raakte het, mede door de crisis van 1830, weer in financiële ademnood en in 1833 moest het zijn deuren sluiten.

Drie jaar later konden de gebroeders Schneider, geruggesteund door de Banque Seillière en de familie Boigues (van Fourchambault, zie verder) (8), Le Creusot overnemen op een ogenblik dat de economie weer in volle expansie was. Zij speelden daar op in en konden nu het bedrijf verder uitbouwen. De onderneming werd wel gehinderd door het ontbreken van goede spoorverbindingen, maar tenslotte legde het eigen lijnen aan om het erts vanuit de nieuwe ertsconcessies aan te voeren. In 1867 besloeg het bedrijf ongeveer 120 hectaren: de eigen

---

8. Gille noemt de Schneiders bankbedienden, die als zaakvoerder voor de Banque Seillière optreden (1959: 82). De Schneiders waren tot dan inderdaad in dienst van de bank. Eugène Schneider had echter al tien jaar ervaring in de ijzersector. In 1826 werd hij op twintigjarige leeftijd immers - in opdracht van de Seillières - zaakvoerder van het ijzerzuiveringsbedrijf van Montvilliers in de Ardennen (Chevalier 1946: 159-160). De Schneiders onderschreven oorspronkelijk 8 van de 80 aandelen, de Seillières en de Boigues elk 30, terwijl 12 aandelen voorlopig niet volgestort werden. Eind 1837 bezaten de Schneiders reeds 20 aandelen, na overname van een deel van die van de Boigues, en in 1840 30, na de volstorting van 10 van de resterende aandelen. Vanaf 1848 bezat Eugène Schneider - zijn broer en oorspronkelijke bewindvoerder Adolphe was in 1845 gestorven - de meerderheid, 1060 van de 2000 aandelen (de waarde van de oorspronkelijke aandelen was intussen door 20 gedeeld en het kapitaal een weinig verhoogd) (Silly 1969: 236-237, 271-174).

steenkoolmijn leverde een kwart miljoen ton per jaar, de ijzermijnen brachten 300.000 ton op en de 15 hoogovens 130.000 ton. Verder waren er 150 puddelovens, 41 walsen en grote constructiewerkplaatsen (Chevalier 1946: 135-170; Gille 1959: 81-82; 1968: 62, 179-180, 241-242).

De eerste nieuwe initiatieven tot het oprichten van nieuwe geïntegreerde bedrijven op basis van steenkool-hoogovens kwamen in het begin van de jaren 1820 tot stand in de buurt van de stad Saint-Etienne (departement Loire). Ten oosten van de stad lag een steenkoolbekken, waar men hoopte 'Coal Measure'-erts te kunnen delven en verder had Saint-Etienne, zoals bijvoorbeeld Sheffield en Luik, een oude faam op het vlak van de ijzerverwerking. Niet toevallig hadden dan ook de Jacksons uit Birmingham - de laatste Engelsen die door de regering naar Frankrijk werden gehaald om de staalindustrie te helpen ontwikkelen - bij het begin van de Restauratie nabij deze stad hun gietstaalbedrijf gevestigd (Perrin 1937: 210-221; Henderson 1954: 60-61; Pounds/Parker 1957: 36, 170-171; Gille 1968: 84).

In 1818 werd in Saint-Etienne door een grote groep aandeelhouders de Compagnie des Mines de Saint-Etienne opgericht; er werden uitgebreide steenkool- en ijzerertsconcessies genomen en in 1822 begonnen de hoogovens en de puddelovens van Janon, nabij Saint-Etienne, te functioneren. De ontginning van het ijzererts viel echter tegen en ook de steenkool was niets steeds van de gewenste kwaliteit. Er ging dan ook meer kapitaal op dan verwacht, terwijl de omvang van het bedrijf kleiner bleef dan gewenst. Door de crisis van 1826 kon een geplande kapitaaluitbreiding niet doorgaan en in 1832 werd het bedrijf geliquideerd (Gille 1959: 72-73; 1968: 48-49).

Onder leiding van de Frèrejeans, een familie van ijzersmelters uit Lyon, die in 1809 de rijke ijzermijn van La Voulte in de Ardèche hadden verworven, werd tussen 1818 en 1821 eveneens een groot aantal aandeelhouders bijeengebracht voor de oprichting van de Compagnie de Terrenoire. De bedoeling was in La Voulte hoogovens en in Terrenoire, nabij Saint-Etienne een smeedijzerbedrijf te exploiteren. Ook dit bedrijf kende problemen en moest in 1823 al een kapitaalsverhoging tot stand brengen om de gewenste investeringen rond te krijgen. Daardoor was het in 1828 het grootste ijzerbedrijf naar kapitaal. Tot 1835 had Terrenoire het zeer moeilijk om haar waren af te zetten.

Daarna profiteerde het van de economische heropleving en van het verdwijnen van de zojuist genoemde concurrent in Saint-Etienne. Het bedrijf expandeerde en nam al snel - in 1840 - de belangrijkste installaties van dat laatste bedrijf over. Zowel in de Ardèche als in het Loire-bekken werden de ijzer- en steenkoolconcessies uitgebreid. In de drie produktieplaatsen werden de installaties uitgebreid en in Rive-de-Gier, halfweg tussen Saint-Etienne en Lyon, werd een nieuwe fabriek opgestart. Terrenoire was dus zeker geen geïntegreerd bedrijf in de gebruikelijke zin van het woord. Anderzijds was het veel meer geïntegreerd dan het soort concentraties van kleinere bedrijven, die we reeds besproken hebben -



de Zwitserse onderzoeker Rolf Bühler spreekt bij dit soort gevallen dan ook van 'interlokale integratie' of 'intégration à distance' (Bühler 1934: 7; Gille 1959: 73-75; 1968: 48-49, 71, 117).

Een ander bedrijf dat tijdens de investeringsboom van de jaren 1820 tot stand kwam was Decazeville in het departement Aveyron in het meest zuidwestelijke deel van het centraal-zuidelijk bekken. Het kapitaal werd voorzien door dezelfde Parijse bankiersgroep, die aan de basis van de spoorwegmaatschappij Paris-Orléans (PO) lag. In Aveyron lag wel een steenkoolbekken, maar ijzer was er tot nu toe nauwelijks geproduceerd. Decazes, de initiatiefnemer, koesterde echter eveneens de ijdele hoop tussen de steenkool 'Coal Measure'-erts te zullen vinden. In 1828 begon de eerste hoogoven te werken, in 1832 de eerste zuiveringsoven. Ook hier was het aanvankelijk kapitaal onvoldoende en in 1829 en 1832 werd het daarom verdubbeld en daarnaast moesten nog miljoenen geleend worden. De kwaliteit van de produkten liet evenwel te wensen over en de ertsen moesten van ver aangevoerd worden - het transport beliep tot 88 % van de ertskosten.

Ook hier duurde het tot 1835 voor enige winst geboekt werd. Men maakte dan ook dadelijk van de gelegenheid gebruik om het bedrijf te proberen verkopen. Cockerill toonde belangstelling, maar haakte af na een bezoek van een van haar ingenieurs. De heropleving in de jaren 1840 gaf echter nieuwe moed en men investeerde verder. Naar kapitaalomvang was Decazeville in 1845 daardoor het tweede grootste Franse ijzerbedrijf en in 1848 telde het niet minder dan 16 hoogovens. Tot 1860 nam de produktie er snel toe, zij het dat de produktie van rails al in 1856 over haar hoogtepunt heen was. Na 1860 stapelden de problemen zich weer snel op en daalde de produktie, vooral door de moeilijke ertsbevoorrading. Na de prijsdalingen, volgend op het verdrag met Groot-Brittannië (zie 4.9) was het bedrijf niet meer concurrentieel. Ondanks een laatste reddingspoging met behulp van openbare kredieten ging het in 1865 failliet.

Het jaar erop werd het bedrijf weer opgestart door een onderneming, waarin Le Creusot een belangrijk aandeel had. Het kapitaal ervan bedroeg minder dan de helft van de voordien gedane investeringen. Decazeville werd echter steeds meer een louter steenkoolbedrijf - de zuiveringsoven werd nog enkel in bedrijf gehouden om de slechtere steenkolen te gelde te maken. Het ijzerbedrijf ging echter in 1892 een nieuwe toekomst tegemoet toen het overgenomen werd door door Commentry-Fourchambault (zie verder) (Gille 1959: 75-76; 1968: 49-50, 64, 166, 182, 184, 192, 205, 209 253-254; Prêcheur 1963: 88).

Een laatste bedrijf uit de investeringsboom van de jaren 1820 was Alais in het nog zuidelijker gelegen departement Gard. Het bedrijf was oud - in de achttiende eeuw was de bekende ijzertechnicus Marchant de la Houlière er actief - maar werd in 1829 eveneens door een Parijse bankiersgroep overgenomen om er zes hoogovens en een puddelbedrijf te installeren. Ook hier hetzelfde verhaal: het voorziene kapitaal schoot tekort - het bedrijf werd hierbij wel door een bijzondere opeenvolging van moeilijk te voorziene ongelukken

getroffen - en in 1836 werd het bedrijf verhuurd aan een andere Parijse bankiersgroep die het bedrijf moest afwerken. Herhaalde malen waren er concrete plannen van financiële groepen - Talabot, de Crédit Mobilier - om het ijzerbedrijf van Alais te fuseren met de nabijgelegen steenkoolmijn van Grand'Combe, maar deze gingen tenslotte niet door. De ruwijzerproductie stagneerde hier nog sneller dan in Decazeville door het ontbreken van nabijgelegen erts - en bij het zoeken naar erts in de Ardèche stuitte men op de concurrentie van Terrenoire. Na 1848 daalde de ijzerproductie. In 1867 sprak men er reeds over het bedrijf geheel op de steenkoolwinning te richten en dat was dan ook de richting die het bedrijf steeds meer insloeg (Henderson 1954: 39; Gille 1959: 76-78; 1968: 49, 58, 62, 175, 183, 186).

Het nieuwe aan al deze pogingen was dat men welbewust de steenkoolbekkens opzocht om met behulp van de moderne technieken ijzer te gaan produceren. In veel gevallen ging het om nieuwe ondernemers en ook de rol van bankiers als financiers was nieuw. Daarenboven was de naamloze vennootschap als ondernemingsvorm opvallend. De ambitieuze plannen uit deze periode bleken op meer dan een manier te optimistisch, want zelfs nadat de economie weer aantrok bleven de meeste bedrijven nog de problemen opstapelen.

Tussen deze concentratievorm en de voorafgaande, besproken voor wat de meer marginale bekkens betreft bestond nog een andere vorm, die het meest succesvol werd toegepast in het noordwestelijk deel van het centraal-zuidelijk bekken in de departementen Allier, Nièvre, Cher en Côte-d'Or. Nadat tussen 1834 en 1840 kanalen gegraven waren die deze gebieden met elkaar verbonden, was het hier mogelijk te werken op basis van steenkool uit Commentry en ijzererts uit Berry (Gille 1968: 50, 172).

Châtillon-Commentry ontwikkelde zich vanuit Châtillon-sur-Seine (Côte-d'Or), waar maarschalk de Marmont, in navolging van het bedrijf in Charenton, met een puddelbedrijf was begonnen. Om zich te verzekeren van een vaste aanvoer van ruwijzer ging hij samenwerkingsovereenkomsten aan met traditionele hoogovenbedrijfjes uit de streek. In 1824 kwam men zodoende een eerste fusie tot stand. De Marmont bezat daarin een derde van de aandelen, maar drie jaar later ging hij bankroet. De volgende 20 jaren kende de onderneming vele verschillende samenstellingen en begon men het geheel te rationaliseren: sluiting van de minst rendabele onderdelen, concentratie op de beste locaties. In dezelfde streek kwamen nog twee andere groeperingen tot stand en een tijdlang was de concurrentie ertussen hevig. Ondertussen was in 1841 op initiatief van de directeur van de mijn van Commentry (departement Allier) begonnen met de bouw van een groot ijzerbedrijf aldaar. Om daarvoor het kapitaal bijeen te brengen werden mensen uit de verschillende families, die in de eerste drie groepen actief waren, aangesproken. Op deze wijze ontstond het idee van een grote fusie, die tenslotte tot stand kwam op het eind van 1845. Châtillon-Commentry werd daardoor op slag het grootste ijzerbedrijf van Frankrijk naar kapitaal, een positie die het in 1869 nog steeds innam. Het was een

merkwaardig geheel van enkele grote fabrieken, aangevuld met vele kleine, traditionele bedrijfjes - Gilles lijst van deelnemende partijen en bedrijfsonderdelen beslaat niet minder dan vijf pagina's. Pas in 1855 werd, nadat de steenkoolmijn van Commentry, die geen deel uitmaakte van de fusie, door de concurrent Fourchambault was ingepalmd, een eigen steenkoolmijn - die van Doyet, niet zover van Commentry - aan het geheel toegevoegd (Gille 1959: 48-52; 1968: 47, 63, 134-155, 174, 189).

De totstandkoming van Commentry-Fourchambault verliep volgens analoge lijnen. In 1821 werd in Fourchambault (Nièvre) door de familie Boigues een puddelbedrijf opgezet, tussen de ruwijzerbekkens van Nièvre en Berry in, waarvan ze nu zoveel mogelijk bedrijven tot een geheel probeerden samen te voegen. In 1825 telde de onderneming reeds 5 hoogovens in het departement Cher en 5 in Nièvre. Daarna volgden nog uitbreidingen en in verschillende locaties werden ook nieuwe installaties gebouwd. In 1853 werd de concentratie vervolledigd met de steenkoolmijn van Commentry en het hoogovenbedrijf van het niet ver daarvandaan gelegen Montluçon. Het jaar daarop werden de fabrieken van Imphy en La Pique aan het geheel toegevoegd. Sneller dan Châtillon-Commentry trachtte Commentry-Fourchambault een moderne structuur op te bouwen. Dat verhinderde echter niet dat het bedrijf na een snelle expansie vanaf 1860 begon te stagneren (Gille 1959: 52-54; 1968: 47-48, 172-174, 206-207).

Samen met de enkele grote bedrijven die in de bekkens van het noorden en noordoosten reeds waren tot stand gekomen - Denain-Anzin en De Wendel (zie verder) - vormden deze bedrijven de ruggegraat van een sector die lange tijd gedomineerd bleef door de kleinere bedrijven. Het zakencijfer van de tien grootste vertegenwoordigde in 1845 niet meer dan 13,44 % van wat er in de hele sector omging. Voor rails, een produkt dat moderne installaties vereiste, was de lijst van leveranciers echter veel korter. In 1842 omvatte ze niet meer dan 13 bedrijven (Gille 1968: 61, 165-166).

Tussen deze bedrijven en de spoorwegmaatschappijen bestonden overigens veelvuldige verbindingen, maar een eenduidige dominantie van de een over de ander was uitzonderlijk. Fourchambault had een belangrijk aandeel in de lijnen van Lyon, Vierzon, Tours en Parijs-Rouen, alle initiatieven van de Compagnie d'Orléans (later PO). Eugène Schneider participeerde in de spoorwegmaatschappijen Parijs-Scéaux, Montereau-Troyes en Le Centre; daarnaast speelde hij een belangrijke rol bij de reorganisatie van de lijn Parijs-Lyon en werd daarna ondervoorzitter van de spoorwegmaatschappij PLM (Paris-Lyon-Méditerranée). De Wendel en de spoorwegmaatschappij Paris-Strasbourg (later Compagnie de l'Est) participeerden in 1846 elk voor 50 % in de bouw van het nieuwe ijzerbedrijf in Stiring op de grens van Frankrijk en Duitsland. De oprichters van de PO (Paris-Orléans) waren dezelfde als van Decazeville. De Compagnie du Grand-Central was de enige die een ijzerbedrijf overnam: het bedrijf in Aubin, vlakbij Decazeville, dat opgericht was om het plaatselijk monopolie van Decazeville te doorbreken. Toen de Grand-Central door

de PO werd overgenomen, kreeg Decazeville dus ook haar concurrent in handen.

Paulin Talabot, die verbonden was met de Rothschilds, was bestuurder van verschillende ijzerbedrijven, waaronder Saut-du-Tarn en Denain-Anzin, de steenkool- en ijzermijnen van Grand'Combe en verschillende spoorwegen van Parijs naar het zuiden, waaronder de PLM. Toen in 1872 Denain-Anzin een eigen Bessemer-staalbedrijf wilde oprichten, maar daarvoor het kapitaal niet had, schoot de spoorwegmaatschappij van het Noorden 2 miljoen voor, in ruil waarvoor Denain-Anzin gedurende acht jaar rails leverde. De omvang van deze wederzijdse participaties maakt begrijpelijk dat vormen van private regulering in de Franse ijzernijverheid het eerst naar voren kwamen in de subsector van het spoorwegaanbod. Dat de namen van de gebroeders Talabot en van Schneider daarbij geregeld opdoken is al even weinig verbazingwekkend (zie 8.4) (Gille 1959: 112-119; 1968: 65-66, 76-77, 182, 263, 291, 293).

Zoals uit het voorbeeld van de groep Talabot blijkt verliepen een aantal verbindingen tussen spoorwegmaatschappijen en ijzerbedrijven via financiële groepen. Er is reeds op gewezen dat de financiering, samen met het transport, een van de grootste problemen was voor de nieuwe, grote ondernemingen. Slechts weinige konden terugvallen op een brede financieringsbasis en zelffinanciering vormde dan ook de belangrijkste investeringsbron. Zelfs als bankiers initiatiefnemers of bestuurders van ijzerbedrijven waren, betekende dat nog niet dat ze automatisch krediet verleenden. Twee bestuurder-bankiers van Decazeville weigerden bijvoorbeeld in 1833 nog verder aan het bedrijf te lenen. De Banque Seillière toonde aanvankelijk het meest belangstelling voor de ijzersector. Zij was de eerste jaren na de nieuwe start de hoofdeigenaar van Le Creusot en bezat voorheen reeds een bedrijf in de Ardennen, dat haar naam droeg. Verder was ze verbonden met De Wendel (9) en Fourchambault. Fourchambault zelf richtte dan weer een eigen bank op om haar financieringsbasis te verruimen en met de hulp van de Rothschilds nam de Talabot-groep in 1846 van de Belgische Société Générale de bedrijven in Anzin en Sclessin (nabij Luik) over (Lévy-Leboyer 1964: 697; Gille 1968: 64-66).

De overschakeling naar de industriële staalproductie vereiste echter weer nieuwe kapitalen. In navolging van de Crédit Mobilier, de investeringsbank van de Pereires die ook belangen in de ijzerindustrie probeerde te verwerven maar daar niet in slaagde, kwamen nu twee financieringsbanken tot stand, waarin de ijzer- en staalsector grote belangen had.

---

9. De banden tussen de families De Wendel en Seillière bestaan nog steeds. Na de nationalisatie in 1978 van het staalbedrijf Sacilor van de De Wendels door de rechtse regering Barre (zie 15.6) werd een Seillière (wiens moeder een De Wendel is) belast met de taak het De Wendel-concern te reorganiseren (FT 5-6-1987).

De eerste raad van bestuur de Crédit Lyonnais, die in 1863 tot stand kwam, leek wel een belangengroep van de ijzer- en staalsector van het centraal-zuidelijk bekken. Er in zetelden bestuurders van onder andere Châtillon-Commentry, Terrenoire, Le Creusot, Decazeville, La Marine, L'Horme, Firminy en Chasse. Toch bleven de bankzaken grotendeels gescheiden van die in de industrie, al lijkt het erop dat Terrenoire en L'Horme, een recenter bedrijf uit Saint-Etienne, vrij gemakkelijk krediet kregen en ook Schneider een voorkeursbehandeling kreeg.

De Société Générale française, die het jaar nadien op initiatief van de Talabot-groep tot stand kwam en waarin vooral ook de nadrukkelijke aanwezigheid van Eugène Schneider opviel, ging nog sneller over tot kredietverlening aan de ijzer- en staalsector. Niet toevallig kreeg Denain-Anzin als een van de eerste een krediet om een staalfabriek te bouwen, maar ook Terrenoire werd al vroeg bij een emissie van obligaties bijgestaan (Gille 1968: 184-188, 245, 264, 289-293; 1970: 91).

De ontwikkeling van een moderne staalindustrie vereiste inderdaad grote kapitalen. Men moest niet enkel investeren in de staalfabrieken zelf, daarnaast waren nieuwe ertsconcessies vereist - voor een groot stuk in het buitenland, want buiten de erts van Berry waren de Franse ertslen niet geschikt voor de Bessemer- en Siemens-Martinstaalproductie - en door de noodzaak tot ertsinvoer werden nieuwe locaties rendabel: langs de kusten of de grote rivieren. Met de invoering van de nieuwe staalprocedures werd het overwicht van het centraal-zuidelijk bekken dus bevestigd, met als middelpunt de departementen Loire en Rhône (Saint-Etienne, Lyon).

In de periode voorafgaand aan deze omschakeling waren in het bekken overigens nog verschillende nieuwe bedrijven ontstaan: de hoogovenbedrijven van Givors en Chasse op de Rhône ten zuiden van Lyon; L'Horme, een concentratie van recente bedrijven in de buurt van Saint-Etienne; Firminy ten westen van dezelfde stad, een bedrijf dat zich vrij snel op de staalproductie zou gaan toeleggen. Terrenoire kocht in 1850 de kleinere staalfabrieken van Lorette en Saint-Jullien (Loire) en ging in 1859 een fusie aan met het grotere bedrijf in Bessèges (op de noordgrens van het departement Gard). Belangrijkst voor de toekomst was de oprichting in 1854 van de Compagnie des Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de la Marine et des Chemins de Fer, meestal kortweg La Marine genoemd, een concentratie van verschillende kleinere bedrijven in de buurt van Saint-Chamond, Assailly en Rive-de-Gier, halfweg tussen Saint-Etienne en Lyon. Verder omvatte het een hoogoven in Corsica, ijzerfabrieken in de departementen Indre en Cher en constructiewerkplaatsen in de buurt van Parijs. Het grootste deel van het patrimonium van de Jacksons werd ondermeer in deze onderneming opgenomen. In 1862 nam La Marine nog de hoogovens in het nabijgelegen Givors over en zo ontstond een vrij goed geïntegreerd bedrijf, zij het met een ontoereikende grondstoffenbasis (Prêcheur 1963: 79, 95; Gille 1968: 72, 175-178, 185, 242, 256).

De Jacksons konden bogen op een langdurige ervaring in de staalproductie en het was dan ook niet te verwonderen dat zij als eersten in Frankrijk met het Bessemer-procédé experimenteerden, in 1858 in Saint-Seurin, een bedrijfje nabij Bordeaux dat niet was opgegaan in La Marine. Fourchambault maakte vervolgens haar bedrijf in Imphy uit de onderneming los om met de Jacksons in Saint-Seurin een joint-venture aan te gaan. In Imphy werden twee convertoren geplaatst, waarmee op basis van Berry-ijzer staal werd geproduceerd. De joint-venture was overigens van korte duur. In 1869 werd Imphy weer binnen Commentry-Fourchambault opgenomen en Saint-Seurin geliquideerd. Tegelijkertijd met hun samenwerking met Fourchambault plaatsen de Jacksons overigens ook convertoren in hun bedrijf in Assailly, een van hun bedrijven binnen La Marine. Ook Terrenoire was bij de eerste moderne Franse staalproducenten en op het einde van de jaren 1860 volgden de bedrijven van Bessèges en Commentry. Zodoende werd in 1869 in Frankrijk reeds 52.400 ton Bessemer-staal geproduceerd (Perrin 1937: 222-223; Pounds/Parker 1957: 118, 154; Henderson 1961: 158; Gille 1968: 103-105).

Pierre Martin en zijn vader Emile experimenteerden ondertussen met de toepassing van de Siemens-oven in de staalindustrie in Sireuil in de Périgord in hun metaalconstructiebedrijf - een filiaal van Fourchambault dat in 1825 aan Emile Martin was toevertrouwd. Vanaf 1864 was het duidelijk dat hun pogingen met succes bekroond werden en stilaan begon de verspreiding van de techniek in Frankrijk. Voor het decennium om was hadden Commentry, Firminy, Terrenoire en Bessèges samen al 22 ovens geïnstalleerd en ook drie kleinere staalbedrijven bezaten er elk een. Al deze staalproducenten legden zich vooral toe op de productie van rails en omdat de binnenlandse vraag daarnaar niet groot genoeg was, werden ze in de jaren 1860 een tijdlang - gematigde - voorstanders van een zekere vorm van vrijhandel. De crisis van de tweede helft van de jaren 1870 en de toenemende buitenlandse concurrentie op de binnenlandse markt zou aan deze liberale opflakking snel een einde maken (Henderson 1961: 158; Carr/Taplin 1962: 33-34; Gille 1968: 63, 104-105; Smith 1980: 106).

Een van de gevolgen van het ontstaan van een moderne staalindustrie was dat nu ook een markt voor ijzererts tot stand kwam. Voordien was elk bedrijf steeds op zoek naar eigen concessies in het binnenland, maar voor de massaproductie van Bessemer- en Siemens-Martinstaal was niet voldoende fosforvrij ijzererts aanwezig in Frankrijk. Vooral in Algerije, dat in de jaren 1830 door Frankrijk was ingepalmd, zochten verschillende ondernemingen naar nieuwe ertsvelden - merkwaardig genoeg speelden aanhangers van Saint-Simon, waaronder de gebroeders Talabot, daarbij een belangrijke rol. In 1845 werden door de overheid vier concessies verleend, waarvan een aan de Talabots.

Oorspronkelijk waren deze exploraties echter niet succesvol. Toch bouwde een andere groep, met behulp van Frans, Nederlands en Duits kapitaal, langs de kust bij Bône (nu Annaba) een hoogoven, die tussen 1853 en 1855 enkele jaren actief was. De onderneming had echter te kampen met hoge brandstofkosten en na een brand die de installaties

zwaar teisterde, slaagde men er niet meer in de voor het herstel noodzakelijke kapitaalverhoging tot stand te brengen. Ook de Talabots waren lange tijd van plan in Algerije ijzer te produceren. In de jaren 1850 verwierven ze drie nieuwe concessies en aan de rand van een daarvan, in Mokta el Hadid, werden tenslotte in 1857 de verhoopde rijke ertsaders ontdekt. 1857 was echter een crisisjaar en voorlopig werd het plan opgeborgen.

Toen het Algerijnse erts bijzonder geschikt bleek voor de Bessemer-staalproductie en nadat in de vorm van de Société Générale en daarnaast de Société Générale Algérienne (1866) de noodzakelijke kredietinstellingen waren gecreëerd, begon Talabots onderneming Mokta el Hadid aan haar expansie. Het erts was zeer gegeerd en voor het eerst werd ijzererts op de markt aangeboden. De vraag was overigens zo groot dat Talabot via Mokta zijn eisen kon stellen en alsnog probeerde zijn oude plannen voor een grote concentratie van ijzererts-, steenkolen-, ijzer- en staalbedrijven in het zuiden van Frankrijk te realiseren. Hij stelde voor de Algerijnse ertsmijnen, de steenkoolmijnen van Grand'Combe, het ijzerbedrijf van Saut-du-Tarn en het staalbedrijf van Firminy in een geheel te samen te brengen. Ook de integratie van Alais behoorde tot de mogelijkheden. De grote concentratie kwam er echter niet. Na veel onderhandelingen nam Mokta el Hadid wel deel aan een kapitaalsverhoging van Firminy in 1866 en nam Firminy vier jaar later een belang in Saut-du-Tarn. Mokta moest zich dan ook tevreden stellen met lange termijncontracten voor haar productie die in snel tempo steeg (Gille 1959: 108-111; 1960: 37-49; 1968: 183-184, 188, 232, 245, 289-290).

De hoge eisen van Mokta leidden er toe dat de Franse bedrijven steeds meer naar alternatieven gingen zoeken voor hun ertsbevoorrading. Vooral La Marine was zeer bedrijvig op dat punt: het nam participaties in Spaanse mijnen, deed exploraties in de Pyreneeën en verwierf concessies op Sardinië en Elba. Ook andere bedrijven maakten in toenemende mate gebruik van erts uit deze gebieden. Mokta el Hadid breidde intussen zelf haar ertsbelangen uit: het kocht mijnen in Algerije en Tunesië en participeerde in mijnen in het zuiden van Spanje en zelfs in het Russische Krivoj Rog (Gille 1960: 49-50; 1968: 103, 259; Silly 1965: 29, 37).

Door het groeiend belang van de ertsimporten, nam ook de belangstelling voor locaties aan de kust toe. Châtillon-Commentry bouwde in 1875 een bedrijf in Beaucaire in de Rhône-delta. De resultaten vielen echter tegen en tien jaar later werd het al weer stilgelegd en afgebroken. Le Creusot had een tijdlang plannen voor een wapeningscheepswerf in Berre-l'Etang in dezelfde omgeving. La Marine had meer succes met het bedrijf dat het in de jaren 1880 in Le Boucau in de Landes liet bouwen om op basis van erts uit Spanje en de Pyreneeën ijzer en staal te produceren. Ook langs de Gironde en het Kanaal werden bedrijven opgezet - daarop komen nog terug (Pounds/Parker 1957: 155; Prêcheur 1963: 20, 85; Gille 1968: 261).

C. In het noorden was de ijzerindustrie aanvankelijk zoals in België langs de kleine rivieren van de Ardennen gevestigd. Ijzererts werd

op verschillende plaatsen gedolven en ook waterkracht en houtskool waren in voldoende mate aanwezig. Na 1860 probeerden nog enkele bedrijven op cokes-hoogovens over te schakelen, maar de ruwijzerproduktie was er tenslotte ten dode opgeschreven. In de omgeving van de Maas bleef de sector van de verdere verwerking op basis van ruwijzer uit het noordelijk en het noordoostelijk bekken bloeien, eerst met puddel-, later met Siemens-Martin-ovens.

Iets westelijker, op de boven-Samber (departement Nord), waar ook ijzererts gedolven werd, kwam de omschakeling naar de cokes-ruwijzerproduktie sneller op gang. Vanaf 1830 werden in de buurt van Maubeuge, Hautmont en Aulnoye moderne hoogovens gebouwd, zodat men er in 1867 niet minder dan 11 telde. Meer nog dan de bedrijven langs de Maas, waren deze langs de Samber een verlengstuk van de ijzerindustrie in België - na de sluiting van de Frans-Belgische grens in 1815 hadden overigens heel wat ondernemers en arbeiders zich vanuit België hier gevestigd, omdat ze niet veel vertrouwen hadden in de economische vooruitzichten in eigen land. Ook later werden vanuit België bedrijven opgezet. Het grootste was het hoogovenbedrijf van La Providence in Hautmont. Vanaf 1878 zette hier echter een neergang in en in 1914 waren er nog slechts 4 hoogovens in werking. Ook hier overleefde de verdere verwerking. Verschillende bedrijven fuseerden met ondernemingen die in Lotharingen actief waren en daarvandaan kregen zij het noodzakelijke ruwijzer (Pounds/Parker 1957: 172-176; Lévy-Leboyer 1964: 403-404).

Nog meer westelijk in het departement Nord was geen ijzererts te vinden en daardoor was er ook geen traditionele ijzernijverheid. Steenkool was er wel en daardoor kwam er in het tweede kwart van de negentiende eeuw een ijzerindustrie tot stand, eerst in de subsector van de verwerking en vanaf 1837 met de bouw van de eerste cokes-hoogovens in Denain ook in die van het ruwijzer. Nog meer westelijk, in de buurt van Boulogne (departement Pas-de-Calais) werd in 1832 erts ontdekt en zodoende kwamen ook nabij deze stad - in Marquise en Outreau - ijzerbedrijven tot stand. Beide bedrijven moesten door een tekort aan erts in de jaren 1870 echter overschakelen op ertsimporten en bleken kort daarna niet meer rendabel.

Rond dezelfde tijd kwam in Isbergues, tussen Denain en de kust, nog een bedrijf tot stand en juist voor de oorlog een ander in Calais. In 1913 tenslotte opende Firminy nabij Duinkerken een hoogovenbedrijf. In tegenstelling tot het centraal-zuidelijk bekken, waar na de uitvinding van het Thomas-procédé en de daarmee verbonden opkomst van Frans Lotharingen de staalproduktie niet meer rendabel was, hield het noordelijk bekken ook daarna goed stand. Er was een blijvende behoefte aan ander staal dan het Thomas-staal uit Lotharingen, en het noorden bleek daarvoor de meest rendabele produktieplaats, men werkte er grotendeels op basis van geïmporteerde erts. In 1912 produceerde het departement Nord dubbel zoveel Siemens-Martin-staal als gelijk welk ander departement (Tribot-Laspière 1916: 312; Dunham 1930: 164-165; Pounds/Parker 1957: 155-156, 176-177; Prêcheur 1963: 85, 100-101).



Bovendien ontwikkelde zich in het bekken vanaf 1880 met behulp van Belgisch kapitaal de subsector van de stalen buizen. Van de drie grootste bedrijven in deze subsector waren er twee met een Belgisch meerderheidsaandeel: Escaut-et-Meuse en de Société des Tubes de Louvroil. Enkel de Société Métallurgique de Montbard-Aulnoye was volledig Frans (Omnès 1980: 77-74).

Het belangrijkste ijzer- en staalbedrijf uit het noordelijk bekken was Denain-Anzin. Het bedrijf in Denain op de boven-Schelde kwam tot stand in 1835-1837. Er werden al snel twee hoogovens gebouwd. De initiatiefnemers leken niet helemaal overtuigd van deze locatie, want op de boven-Samber lieten ze nog eens vijf hoogovens bouwen. Rond dezelfde tijd nam de Belgische Société Générale van een financier, die zijn middelen overschat had, de bouw over van een hoogovenbedrijf in Anzin, niet ver van Denain. Anzin werd in 1846 door de gebroeders Talabot, in samenwerking met de Rothschild-bank, overgenomen en een jaar erop in een geheel samengebracht met Denain. Onder leiding van deze groep werd het bedrijf al snel een van de grootste van Frankrijk, meer nog voor ruwstaal dan voor ruwijzer: in 1912 was het de belangrijkste Franse ruwstaalproducent (met 9,1 % van de produktie), maar slechts de vijfde ruwijzerproducent. Het bedrijf bezat ijzermijnen in Lotharingen, Normandië en een steenkoolmijn in Azincourt (Pas-de-Calais), maar beperkte haar ijzer- en staalproduktie tot de oorspronkelijke twee vestigingen - vanaf de aanvang werden die als verticaal geïntegreerde bedrijven opgezet (Tribot-Laspière 1916: 260, 269; Levy-Leboyer 1964: 405-407, 696-697; Hardy-Hemery 1983: 60-61).

In het noordoosten was de ijzerindustrie zeer oud. Van de moderne bedrijven had de familie De Dietrich de oudste staat van dienst. In 1685 nam ze een bedrijf in Jaegerthal in de Vogezes over en aan de vooravond van de Franse Revolutie bezat ze zes bedrijven, waarvan het grootste in Niederbronn (Vogezes). De Wendel-familie - de stamboom wijst op een Brugse afkomst - nam in 1704 het ijzerbedrijf van Hayange in Lotharingen over. Beide families, die reusachtige domeinen bezaten waar grote hoeveelheden erts gedolven en hout gehakt werd, overleefden op heel verschillende wijze de revolutietijd. De Dietrich zelf, die ook burgemeester van Straatsburg was, werd in 1793 onthoofd, maar zijn vrouw nam het bedrijf over. De onderneming slaagde er niet snel in haar vroegere rendabiliteit te herstellen. De De Wendels - juist voor de Revolutie waren ze in de adelstand verheven - slaagden er in 1803 hun onteigend bedrijf in Hayange terug te kopen en in 1811 konden ze hieraan zelfs nog een tweede bedrijf in Moyeuve toevoegen. Op basis van een lijst van de Conseil Général des Manufactures blijkt dat de onderneming het jaar daarvoor reeds het hoogste zakencijfer van de hele sector realiseerde (Laufenburger 1924: 7, 10-12; Pounds/Parker 1957: 34, 40; Lévy-Leboyer 1964: 463; Gille 1968: 16, 196; Fritsch 1976: 18-25, 43-50, 61-63).

Het De Wendel-bedrijf bleef vooroplopen bij de vernieuwingen, maar gedurende lange tijd hield het ook oudere installaties in gebruik om aan elke vorm van concurrentie het hoofd te kunnen bieden. In 1822

bouwde het als een van de eerste een nieuwe cokes-hoogoven en vooral na de afkondiging van het beschermend tarief hetzelfde jaar ging het het bedrijf voor de wind. Nadat in 1852 de spoorlijn Metz-Saarbrücken afgewerkt was, werd in Stiring (zoals Moyeuivre en Hayange in het departement Moselle), vlakbij de grens (nabij Saarbrücken), in samenwerking met de spoorwegmaatschappij Paris-Strasbourg een nieuwe onderneming gebouwd - de maatschappij daartoe was overigens reeds in 1846 opgericht en het was dan ook niet toevallig dat de spoorlijn langs deze plaats kwam. IJzererts en steenkool werden vanaf twee kanten per spoor naar het bedrijf gebracht - al evenmin toevallig werden daarbij gunsttarieven aangerekend (Laufenburger 1924: 11-12; Prêcheur 1959: 158; Gille 1968: 68; Fritsch 1976: 66-68, 74-75).

Vanaf 1830 ontstonden steeds meer ijzerbedrijven in het iets meer westelijk gelegen departement Meurthe-et-Moselle, dat men verder kan onderverdelen in drie kleinere bekkens: het meest noordelijke bij Longwy ten zuiden van Belgisch-Luxemburg, een smal, centraal gebied rond Briey en een weer groter, nog zuidelijker gelegen bekken in de buurt van Nancy. Voorsnog werd hier echter nog geen ijzererts gevonden en daarom toonde Duitsland in 1870 voor dit deel van Lotharingen geen belangstelling. Het gehele toen bekende ertsbekken werd daarentegen wel aangehecht. Daarop bevonden zich een viertal grotere ondernemingen: eerst en vooral natuurlijk De Wendel in Hayange, Moyeuivre - deze bedrijven lagen nu op de grens, zij het langs Duitse kant - en Stiring, verder De Dietrich in Niederbronn en in de buurt van Metz: Karcher & Westermann - in 1846 het eerste buitenlands bedrijf in Lotharingen - en Dupont & Dreyfus (Beck 1903: 986; Prêcheur 1959: 152-157, 163-170, 175-182).

Door de introductie van de nieuwe staalprocédés waren de Lotharingse bedrijven ondertussen echter in de verdrukking gekomen. Voorlopig vonden zij geen methode om de procedes aan het minette-ijzer aan te passen en erts van elders aanvoeren was erg duur - desalniettemin installeerden De Wendel en De Dietrich al vrij vroeg elk twee Bessemer-convertors. Toch ging de ontwikkeling van het bekken van Frans-Lotharingen verder. In 1874 werd in Meurthe-et-Moselle reeds een zesde van de Franse ruwijzerproductie vervaardigd en mede in een poging om het ruwijzer uit het gebied een betere naam te bezorgen, sloten twee jaar later enkele producenten uit Longwy zich aaneen om hun afzet te coördineren. Hieruit ontwikkelde zich later het machtige Frans-Lotharings ijzerkartel (zie 8.4) (Precheur 1959: 160-161; Smith 1980: 103-104).

In Duits-Lotharingen voerden de Franse bedrijven een overlevingsgevecht. De prijzen waren er lager - Duitsland volgde in de jaren 1870 een vrijhandelspolitiek - en de onbruikbaarheid van het ijzer voor de staalproductie maakte de producenten kansloos bij vele Duitse aanbestedingen. Op twee vestigingen van De Wendel na gingen alle bedrijven uit het gebied tenslotte tenonder. De Wendel gaf Stiring op dat zonder de goedkope spoortarieven niet meer rendabel was, maar wees terzelfdertijd een overname-aanbod van een Duits-Oostenrijks bankconsortium af. Een aantal ondernemingen -

vooral van Belgische afkomst - probeerde de plaats van de Franse bedrijven over te nemen, maar de meeste mislukten (Laufenburger 1924: 95-96, 100, 105; Fritsch 1976: 94-99, 121).

Na 1879 wijzigde de situatie snel. Het Thomas-procédé maakte het minette-bekken op slag tot het meest rendabele van geheel Europa. De Wendel verwierf als eerste het patent voor Duits-Lotharingen en samen met Schneider voor Frans-Lotharingen. Reeds in 1881 produceerde Hayange het eerste Thomas-staal en het bedrijf expandeerde weer snel, waardoor het een van de grootste Duitse ijzer- en staalbedrijven werd. Samen met Schneider, Demachy en Seillière richtte De Wendel daarnaast in Joeuf in het bekken van Briey, direct ten westen van Moyeuve maar wel op Frans grondgebied, nog een Thomas-bedrijf op.

Twee ruwijzerbedrijven in de buurt van Longwy fuseerden tot de Acîéries de Longwy en verwierven van De Wendel het recht om eveneens een Thomas-staalfabriek te bouwen. Voor de rest kreeg De Wendel de kritiek te gierig met het patent om te springen en zodoende de ontwikkeling van het gebied af te remmen. Pas vanaf 1894, toen het patent verviel, kwam de staalindustrie in het gebied dan ook tot volle ontplooiing. Voordien werden er nog wel nieuwe ijzerbedrijven opgericht - een aantal ervan vormden ook grotere concentraties - maar het tempo van de expansie was laag (Chevalier 1946: 187-188; Precheur 1959: 161-162, 182-185).

Een tweede factor die het lot van Frans-Lotharingen ten goede keerde was de ontdekking in 1882 in de buurt van Briey, ten westen van Joeuf en Moyeuve, van nieuwe minette-ertslagen, die nog uitgestrekter waren dan de door Duitsland geannexeerde. Het gebied werd vrij snel verdeeld onder de belangrijkste Lotharingse ijzerproducenten. Door de fusies van deze laatste met bedrijven uit de rest van Frankrijk en ook uit het buitenland, stroomde ook steeds meer 'vreemd' kapitaal het bekken binnen.

In 1873 reeds werden de Forges et Acîéries du Nord et de l'Est (kortweg Nord-Est) opgericht, een fusie van Trith-Saint-Leger in het noorden met Jarville (nabij Nancy), met kapitaalbreng van de Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas). Het vroegtijdig karakter van deze fusie komt tot uiting in het feit dat in eerste instantie de hoogovens van het oosten werden opgegeven ten voordele van die van het noorden, terwijl het zwaartepunt van het bedrijf later juist in het bekken van Nancy kwam te liggen, waar verschillende andere bedrijven werden overgenomen. Nog vroeger was de oprichting door het Belgische La Providence van het bedrijf in Rehon nabij Longwy, oorspronkelijk vooral met de bedoeling er ijzererts te delven. Later concentreerde La Providence hier haar Franse ruwijzer- en Thomasstaalproductie, terwijl de vestiging in Hautmont op de Boven-Samber tot Siemens-Martin-bedrijf werd omgebouwd (Tribot-Laspière 1916: 273; Precheur 1959: 55-56, 62-63, 156, 182).

In 1883 fuseerden vier bedrijven in de buurt van Senelle en Longwy in het Noord-Oosten met Maubeuge in het Noorden tot Senelle-Maubeuge.

Tussen 1882 en 1887 werden in een aantal opeenvolgende fusies verschillende bedrijven bijeengebracht tot een geheel met drie produktieplaatsen in buurt van Nancy: Champigneules, Liverdun en Neuves Maisons. In 1897 werd dit bedrijf overgenomen door Châtillon-Commentry. Neuves Maisons werd het basismetaalbedrijf van de onderneming met hoogovens, een Thomas- en Siemens-Martin-staalfabriek en walserijen, terwijl in Montluçon in het Centrum de produktie van afgewerkte staalprodukten - vooral voor de oorlogsindustrie - werd geconcentreerd. La Marine verplaatste eerst tussen 1874-1881 haar hele ruwizer- en Bessemerstaalproduktie naar Le Boucau in het uiterste zuidwesten van Frankrijk om er op basis van Spaans erts en Engelse steenkool te kunnen werken. In 1903 veranderde het echter het geweer van schouder door Homécourt over te nemen, een bedrijf dat vlakbij Joeuf was gebouwd door Vezin-Aulnoye, een bedrijf uit het noorden. Op deze wijze groeide Marine-Homécourt voor de Eerste Wereldoorlog uit tot de grootste Franse ruwizerproducent. In Saint-Chamond en Assailly, de oudere lokaties van het bedrijf in het Centrum, legde men zich - zoals in de meeste bedrijven in het Centrum - toe op de produktie van bewapeningsstaal. Marine-Homécourt had ook duidelijke banden met de staalfabrieken van Micheville en Pont-à-Mousson, maar tot een formele samenwerking kwam het pas in 1919 (Tribot-Laspière 1916: 269-272; Prêcheur 1959: 184-186; 1963: 85; Smith 1980: 107-108, 217).

Met deze laatste twee bedrijven belanden we bij de resterende grote, meer 'autonome' bedrijven in het bekken. Pont-à-Mousson, in de buurt van Nancy, produceerde ruwizer en specialiseerde zich verder in de produktie van ijzeren en stalen buizen. Micheville werd in 1872 als ijzerbedrijf opgericht en 23 jaar later met participatie van Pont-à-Mousson tot staalbedrijf uitgebouwd. Pompey, ook al in de buurt van Nancy, werd in 1872 opgericht door Dupont & Dreyfus, van wie het bedrijf in Ars nabij Metz nu in Duits-Lotharingen lag en die ook op de Franse markt actief wilden blijven. Tenslotte waren er de reeds genoemde Aciéries de Longwy (Tribot-Laspière 1916: 270-273; Prêcheur 1959: 171, 172, 190; 1963: 111, 120-121).

De noodzaak tot herstructurering naar het noordoostelijk bekken werd ook weerspiegeld in het lot dat de twee grote bedrijven uit het centraal-zuidelijk bekken die niet in het Noord-Oosten investeerden, ondergingen. Terrenoire, niet lang daarvoor nog het grootste en meest vernieuwende bedrijf in Frankrijk, breidde uit naar het zuiden door de fabriek van Alais in pacht te nemen, maar ging in 1888 reeds failliet. Ook Commentry-Fourchambault richtte zich naar het zuiden, door in 1892 met Decazeville te fuseren. In 1906 werd Decazeville verder uitgebouwd tot Thomas-staalbedrijf. Na de Eerste Wereldoorlog ging echter ook deze groep ten onder. De bedrijven van Imphy, Montluçon en Decazeville werden door afzonderlijke maatschappijen overgenomen.

De omschakeling verliep zeer snel. In 1880 was het departement Loire nog het departement waar het meeste ruwstaal van geheel Frankrijk werd geproduceerd, maar tegen 1887 lagen alle ruwizerinstallaties er stil. De reden waarom de bedrijven uit dit

bekken die wel in het noordoosten investeerden dit zo laat deden was vooral het feit dat het Thomas-patent daar pas in 1894 vrij kwam. Ondertussen zochten verschillende staalbedrijven koortsachtig naar alternatieven en een daarvan was ook hier: investeren in Rusland. Firminy was in 1877 een van de eerste die daartoe overging. Een groep kapitaalbezitters uit Lyon had het jaar daarvoor het ijzerbedrijf van Huta-Bankowa in voormalig Pools-Silezië gekocht en vroeg technische bijstand aan Firminy. In ruil daarvoor kreeg het een deel van het kapitaal in handen en Verdié, haar voorzitter, werd ook voorzitter van deze maatschappij. La Marine participeerde drie jaar later in het ijzerertsbedrijf van Krivoj Rog, dat Paulin Talabot met de hulp van de Société Générale, de Union Générale en Mokta el Hadid opzette. Eveneens met de hulp van de Société en de Union Générale nam La Marine in hetzelfde jaar een belangrijk aandeel in een scheepswerf-construciebedrijf in de buurt van Sint-Petersburg, dat door een Engelse onderneming was opgericht. De Union Générale zette in samenwerking met een andere kapitaalgroep uit de buurt van Lyon in 1879 de Société Franco-Russe de l'Oural op om ijzer- en steenkoolmijnen en een traditioneel ijzerbedrijf over te nemen. Vier bedrijfsleiders van kleinere ijzerbedrijven uit het Loire-bekken zetelden in de raad van bestuur. De onderneming werd echter meegesleurd in het faillissement van de Union Générale in 1882.

Deze investeringsgolf bleef echter weinig spectaculair en was ook niet erg succesvol. Ze betrof niet de oprichting van nieuwe bedrijven, maar de overname en eventuele modernisering van bestaande. Vanaf het ogenblik dat het Thomaspatent in eigen land vrijkwam trokken de staalbedrijven zich dan ook uit Rusland terug. In tegenstelling tot de Belgische investeringen in Rusland vanaf 1887, waren het later niet meer de staalbedrijven zelf die in de Russische staalindustrie investeerden (10). De enig bekende uitzondering vormt de deelname in 1896 van Longwy en Denain-Anzin in de Compagnie de Bielaïa. Dat neemt niet weg dat de Franse belangen in de Russische ijzer- en staalindustrie hoog opliepen. Volgens Silly werd in 1900 niet minder dan 52,6 % van het Russische ruwijzer in Franse bedrijven geproduceerd (Tribot-Laspière 1916: 274; Crihan 1934: 110, 113-114; Perrin 1937: 226; Henderson 1961: 180; Prêcheur 1963: 88; Silly 1965: 29-40, 50-51; Gille 1968: 209, 285; Smith 1980: 217, 219).

Langs de Duitse kant van het Lotharingse bekken ontwikkelde de ijzer- en staalproductie zich - op De Wendel na - pas sterk na 1890 (zie volgende paragraaf). Frans-Lotharingen telde in 1880 46 hoogovens, Duits-Lotharingen 22 (in 1890 zelfs maar 19); in 1913 waren dat er respectievelijk 72 en 66. In dat laatste jaar telde

---

10. De onafhankelijke nationalistische publicist Lysis (pseudoniem van Eugène Letailleur) beschuldigde in een goed gedocumenteerde aanklacht de Franse banken ervan meer te investeren in de ontwikkeling van Rusland en andere landen dan in die van het eigen land (Lysis 1911: 126-156).

Frans-Lotharingen 10 staalfabrieken, Duits-Lotharingen 5. De Duits-Lotharingse bedrijven waren echter beduidend groter, want in Duits-Lotharingen werd nauwelijks minder ruwstaal geproduceerd dan in Frans-Lotharingen: 2.260.000 ton tegenover 2.457.000 ton (Prêcheur 1959: 189-192).

Hoe groot de herstructurering wel was die de ontwikkeling van het Lotharingse bekken met zich bracht, blijkt uit de vergelijking van de productiecijfers voor ruwijzer van 1866 en 1912 (bron: voor 1866: Beck 1903: 247-248; voor 1912: Tribot-Laspière 1916: 306):

tabel 11  
regionale verdeling van de Franse  
ruwijzerproductie in 1866 en 1912 (in ton en %)

bekkens	1866		1912	
	ton	%	ton	%
centraal-zuidelijk bekken	490.175	39.13	359.560	7.28
Lotharingen	256.546	20.48	3.402.672	68.89
Nord/Pas-de-Calais	175.221	13.99	803.269	16.26
Haute-Marne/Ardennen	163.731	13.07	49.686	1.01
Franche-Comte/Vogezes	74.890	5.98	-	
Zuid-West (incl. Decazev.)	66.900	5.34	258.337	5.23
Noord-West (incl. Trignac)	25.189	2.01	65.670	1.33
totaal	1.252.652	100.00	4.939.194	100.00

Daarbij moet men nog bedenken dat bij het cijfer voor Lotharingen in 1912 nog dat van Duits-Lotharingen - in 1913: 3.374.866 - zou moeten geteld worden om de tabel helemaal coherent te maken. Lotharingen als geheel produceerde aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog dan ook meer ruwijzer dan heel Frankrijk samen. Voor ruwstaal was dit eveneens het geval, maar met een veel nauwere marge: 4,72 tegenover 4,69 miljoen ton (1913) (Prêcheur 1959: 192, 199; Mitchell 1980: 421).

Bij de vergelijking van de bekkens moet overigens nog opgemerkt worden dat Frans-Lotharingen in 1912 slechts een departement omvatte en Nord/Pas-de-Calais twee tegenover 10 voor het centraal-zuidelijk en 6 voor het zuidwestelijk bekken. In het centraal-zuidelijk bekken was het departement Saône-et-Loire (met Le Creusot) koploper met 115.174 ton ruwijzer; de ooit zo belangrijkste departementen Loire en Rhône waren dan al gezakt tot een niveau van respectievelijk 22.903 en 23.245 ton. In het zuidwestelijk bekken liep Aveyron (Decazeville !) voorop met 83.545 ton, maar ook de Landes met 74.322 ton scoorde vrij hoog (Tribot-Laspière 1916: 306).

Zoals bij de vorige paragrafen, besluiten we ook deze met een overzicht van de belangrijkste ijzer- en staalbedrijven (minimum 100.000 ton ruwijzer of -staal) in Frankrijk in 1913 - voor de

volledigheid zijn die van Duits-Lotharingen toegevoegd, zij het met een apart kenmerk - met, voorzover bekend, hun ruwijzer- en -staalproductie voor dat jaar (bron: Tribot-Laspière 1916: 269-277; Pounds/Parker 1957: 368-370; waar de cijfers verschillen zijn die van Pounds & Parker genomen):

tabel 12  
belangrijkste ijzer- en staalondernemingen in Frankrijk en  
Duits-Lotharingen (DL) in 1913 met hun grootste vestigingen  
en ruwijzer- en -staalproductie in 1913 (in 1.000 ton)

onderneming	vestiging	ruwijzer	ruwstaal
De Wendel	Hayange DL	594	510
	Moyeuvre DL	254	230
Rombacher	Rombas DL	506	590
	Maizières DL	263	
Aumetz-Friede	Knutange, Fontoy DL	620	468
Thyssen	Hagondange DL	490	435
De Wendel/Schneider	Joeuf	393	309
Marine-Homécourt	Homécourt	377	363
	Boucau, St.-Chamond, Assailly, Hautmont (incl. Homecourt)	450	363
Denain-Anzin	Denain, Anzin	335	350
Aciéries de Longwy	Villerupt	365	314
Micheville	Villerupt	389	309
Nord-Est	Trith-St.-Leger	173	250
	Jarville	124	
Senelle-Maubeuge	Longwy, Villerupt	285	277
	Maubeuge		
Chât.-Comm.-Neuves M.	Neuves Maisons	252	246
	Montluçon		
Aciéries de France	Isbergues, Calais	239	200
Roehling	Thionville DL	316	
Stumm	Uckange DL	281	
Pont-à-Mousson	Aboué	178	
	Pont-à-Mousson	101	
La Providence	Rehon, Hautmont	190	185
Schneider	Le Creusot	108	175
Pompey	Pompey	171	136
L'Espérance	Louvroil, Aulnoye	143	100
Comm.-Fourch.-Decazev.	Montluçon, Imphy, Decazeville (tot.:	99	102
Basse-Loire	Trignac (afgew. staalprod.):		175
De Santignon	Longwy	173	
Rumelange & St.-Ingbert	Ottange DL	144	

Hierbij moet nog opgemerkt worden dat deze tabel de grote bedrijven uit het centraal-zuidelijk bekken, die zich steeds meer op afgewerkte staalprodukten hadden toegelegd, te klein doet voorkomen. Schneider

was aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog bijvoorbeeld uitgegroeid tot een reusachtig staalbedrijf met vertakkingen in heel Frankrijk en in het buitenland. Tijdens de oorlog van 1870-1871 begon het bedrijf in allerlei weer kanonnen te gieten om de Franse verliezen aan te vullen. Na de oorlog dreigde Thiers het bedrijf van de bonapartist Schneider te onteigenen om het tot een wapeningsbedrijf van de staat om te vormen, maar dit project werd al snel weer opgeborgen. Niet lang daarna opteerde Schneider zelf voor een expansie in de richting van de wapeningsindustrie. Voordien had het bedrijf zich grotendeels beperkt tot Le Creusot, enkele ijzer- en steenkoolmijnen en een constructiebedrijf in het nabijgelegen Chalon-sur-Saône. Nu werd het kapitaal verhoogd en de onderneming nam deel aan de oprichting of overname van allerlei wapenbedrijven in de buurt van Bordeaux, Nantes en Toulon. Enkele grote stakingen in Le Creusot rond de eeuwwisseling, veroorzaakt door het lage-loonbeleid van de onderneming, zetten Schneider ertoe aan afdelingen ervan over te plaatsen naar kleinere bedrijven op verschillende plaatsen in het land.

Zoals de Engelse bedrijven Vickers en Armstrong richtte ook Schneider zich op Italië. Samen met de groep Breda en de belangrijkste Italiaanse financieringsbanken nam het in 1884 deel aan de oprichting van het staalbedrijf in Terni, in het MiddenItaliaanse binnenland, dat een belangrijke rol zou gaan vervullen bij de Italiaanse wapeningsinspanning. In 1899 participeerde het verder bij de oprichting van het ijzerbedrijf in Portoferraio op het eiland Elba, maar verkocht later haar aandeel daarin weer. Rond 1910 begon Schneider samen te werken met het Ansaldo-concern van de gebroeders Perrone, ook een geïntegreerd staal-wapeningsbedrijf. In België tenslotte nam het deel aan de nieuwe steenkoolmijn van Winterslag in Limburg. Vanuit de ijzer- en staalsector werd aldus een groot imperium opgebouwd. Maar de ijzer- en staalbasis werd relatief gezien steeds beperkter, zoals uit de zojuist besproken tabel blijkt (Tribot-Laspière 1916: 272; Lewinsohn 1935: 125-126; Chevalier 1946: 199, 222-224; Webster 1975: 54, 64-66, 81-84).

Ook De Wendel werd - zij het op beperktere schaal - internationaal uitgebouwd, vooral door investeringen in de mijnbouw. In 1900 werd een steenkoolmijn in Hamm in het oosten van het Ruhrgebied gekocht en in 1904 een andere in de buurt van Aken. In 1908 werd daarenboven de "Oranje-Nassau-mijn" in Heerlen in Nederlands-Limburg gepacht (Fritsch 1976: 131). Ook andere bedrijven namen deel aan investeringen in het buitenland.

Om de bedrijven die zich in andere (sub)sectoren hadden verder uitgebouwd recht te doen is het dan ook goed ter vergelijking de lijst van de veertien ijzer- en staalbedrijven die in 1912 tot de Franse top 100 naar bruto activa behoorden toe te voegen aan de voorgaande tabel. Zoals in Groot-Brittannië wordt de lijst naar activa aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog aangevoerd door staalbedrijven, die zich sterk in de richting van de wapeningsindustrie hadden uitgebouwd (bron: Gille 1968: 199):



tabel 13

lijst van de ijzer- en staalondernemingen die in 1912 tot de Franse top 100 (alle sectoren, naar bruto activa) behoorden

10. Marine-Homécourt	48. Denain-Anzin
12. Schneider	55. Caen
15. Longwy	60. Basse-Loire
16. Micheville	70. Senelle-Maubeuge
19. Aciéries de France	76. Pompey
20. Chât.-Comm.-Neuves M.	78. L'Espérance
44. Nord-Est	87. Alais

### 6.5 Gecombineerde groei van banken en grootindustrie in Duitsland

In 4.5/8 is het langzame ontstaan van een moderne ijzerindustrie in Duitsland beschreven. De dertigjarige oorlog in de zeventiende eeuw droeg ertoe bij dat de ijzerindustrie in vele gebieden al vroeg ten onder ging, maar toch was de ijzerindustrie bij het begin van de negentiende eeuw nog erg gedecentraliseerd.

Opper-Silezië in het Oosten en Nassau-Siegen en het Saarland in het westen waren de belangrijkste bekkens. Het eerste ontwikkelde onder invloed van de Pruisische overheid sneller tot moderne nijverheid dan de laatste twee. In 1823 produceerde men in Silezië 17.589 ton ruwijzer en in het Rijnland 21.070 op een totaal voor geheel Pruisen van 40.746 ton (minder dan een tiende van wat Groot-Brittannië in dat jaar produceerde: 455.166 ton) (Beck 1897: 983-984; 1899: 182, 358; Born 1919: 16-17; Pounds/Parker 1957: 210-211, 239; Böhme 1966: 72; Milward/Saul 1973: 407).

De ingewikkelde politieke geografie, het slechte transportnet en de liberale douane-tarieven droegen er alle toe bij dat rond het midden van de negentiende eeuw Duitsland nog ruim de helft van haar ijzerbehoeften moest importeren. Vanaf het midden van de negentiende eeuw kwam de Duitse ijzerindustrie echter in een stroomversnelling. Dankzij de ontwikkeling van de steenkoolindustrie in het Ruhrgebied, aangevuld met ijzerertsontginning, kon er een moderne ijzerindustrie ontstaan. Daarvoor waren echter grote kapitalen vereist en in eerste instantie schoot de Duitse kapitaalmarkt daarbij tekort. Buitenlands kapitaal had dan ook het overwicht. In navolging van de Franse Crédit Mobilier kwamen echter ook in Duitsland investeringsbanken tot stand. Door de nog laattijdigere ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie in Duitsland dan in Frankrijk was het totstandkomen van grote banken er een nog meer noodzakelijke voorwaarde. Omgekeerd stimuleerden de kapitaalbehoeften van zowel de steenkool- als de ijzer- en staalnijverheid de concentratie van het bankwezen (Riessen 1910: passim).

Na 1870 kwam dit alles in een stroomversnelling. De

'Gründerjahre', parallel in de banksector en in de zware industrie, leidden tot de snelle ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie, vooral in het Ruhrgebied en daarnaast in Opper-Silezië. Ook het Saargebied ontwikkelde verder, maar Nassau-Siegen kwam stilaan in de verdrukking. Vanaf 1890 begon de snelle industriële ontwikkeling van Duits-Lotharingen, die het overwicht van het Ruhrgebied evenwel niet kon bedreigen.

De uiteenzetting is chronologisch opgebouwd in vier periodes: A. de aanlooptijd, B. een eerste oprichtingsgolf vanaf 1850, C. de 'Gründerjahre' vanaf 1870 en D. de periode na de invoering van het Thomas-procede. Enkel bij de behandeling van kleinere bekkens is soms van dit schema afgeweken.

A. Door de inspanningen van de overheid, gevolgd door die van de plaatselijke landadel was Opper-Silezië in het verre zuidoosten van Pruisen het bekken dat gemoderniseerd werd. Bij het begin van de negentiende eeuw was de Königshütte het grootste ijzerbedrijf op het Europese vasteland. In 1835 werd in de nabijheid daarvan door graaf Henckel von Donnersmarck de Laurahütte opgericht. De toename van de protectie tussen 1844 en 1860 vormde een goede voedingsbodem voor het ontstaan van verschillende andere ijzerbedrijven in dit bekken. In 1870 nam Von Donnersmarck de Königshütte van de overheid over en bracht die het jaar daarop met zijn eigen bedrijf samen in een NV, de Vereinigte Königs- und Laurahütte, die de grootste ijzeronderneming van het bekken werd. In 1897 zou dezelfde familie nog het ijzerbedrijf Kraft oprichten in de havenstad Stettin (Szczecin) en daarmee als buitenstaander de verschillende ijzerkartels nog voor de nodige problemen plaatsen (zie 8.3).

Silezië vormde echter een relatief afgesloten gebied. Gedurende korte tijd kon het naar Rusland exporteren, maar vanaf 1868 probeerde dat laatste land door toenemende invoerheffingen de uitbouw van een eigen industrie te stimuleren - verschillende Silezische kapitaalgroepen zetten daarna aan de overkant van de grens ijzerbedrijven op. Ook binnenlands lag het bekken vrij geïsoleerd. Berlijn, waar zich de dichtstbijzijnde verwerkende nijverheid bevond, was in vogelvlucht meer dan vierhonderd kilometer verwijderd en de Oder, die het bekken met de zee verbindt, was gedurende het grootste deel van de negentiende eeuw slechts voor kleinere schepen bevaarbaar. Mede door dit isolement bleef de houtskool-ijzernijverheid in Opper-Silezië lange tijd overeind. Ondanks het feit dat ook in dit gebied bij het begin van de twintigste eeuw de concentratie toenam, waardoor ook de invloed van de banken groot werd, bleven de adellijke families Henckel von Donnersmarck en Thiele-Winkler een vooraanstaande rol in de sector spelen. In 1910 stond Opper-Silezië nog slechts in voor 6,1 % van de Duitse ruwijzerproductie (Beck 1899: 180, 698-699; Stillich 1904: 188-198; Leisse 1912: 21-23, 118-119; Pounds/Parker 1957: 232-236; Böhme 1966: 336-340; Hempel 1969: 63, 74, 100).

Een meer traditionele vermaardheid genoot de ijzerindustrie van het Siegerland met haar zuidelijke uitlopers tot de Lahn en het

Westerwald (Nassau), op de oostelijke Rijnsoever ten oosten van de lijn Bonn-Koblenz. Hier werd hoogwaardig ijzererts gedolven in kleine ijzermijnen - in de buurt van de stad Siegen waren dat er in 1863 niet minder dan 233 en in Nassau telde men er rond die tijd zelfs meer dan 450 - en verwerkt in talloze hoogovens. Men schat dat in dit gebied rond 1840 ongeveer een derde van de Duitse hoogovens geconcentreerd waren. Enkel de bedrijven die het dichtst bij de Rijn lagen schakelden ten slotte over op het cokes-procédé. Voor de meer stroomopwaarts op de kleine rivieren gelegen bedrijven was het transport van steenkool te moeilijk om deze herstructurering door te voeren en tenslotte moesten ze hun deuren sluiten. In de buurt van Siegen en ook van Giessen en Wetzlar overleefden wel enkele bedrijven en een groter aantal in de buurt van Koblenz langs de Rijn zelf. Het ruwijzer van het gebied werd traditioneel niet in het bekken zelf verwerkt, maar in het meer noordelijk gelegen Sauerland, waar de stad Solingen sinds de middeleeuwen vermaard was voor haar zwaarden en messen, en het Saarland. Toch was het in Neuwied, nabij Koblenz dat in 1824 de eerste Duitse puddelovens werden geïnstalleerd.

De ruwijzerproductie van het Siegerland bleef langzaam toenemen, maar het relatief gewicht van het gebied nam af. In 1910 werd er nog slecht 5,2 % van het Duitse ruwijzer geproduceerd. De sterkte van het bekken lag zowel in de traditionele vakkennis van de ambachtsslui als in het hoge mangaangehalte van het ijzererts, wat ruwijzer van zeer goede kwaliteit - zogenaamd Spiegeleisen - opleverde. Krupp, dat zeer geïnteresseerd was in kwaliteitsstaal, kocht dan ook verschillende mijnen en hoogovenbedrijven in het bekken, waaronder een aantal nabij Koblenz. Tenslotte kwamen nog vier vrij grote geïntegreerde ijzer- en staalbedrijf, alle met Siemens-Martin-ovens, tot stand die als belangrijkste buitenstaanders het Stahlwerksverband nog de nodige problemen zouden bezorgen (zie 8.3). Verder bleven vooral het Hochofenwerk Wissen dat in 1903 met het Kölner Martinwerk Gebr. van der Zypen fuseerde en de Charlottenhütte in Niederschelden, vanwaaruit Friedrich Flick zijn imperium zou opbouwen, van belang (Beck 1899: 347; Born 1919: 30; Leisse 1912: 18-19; Tross 1923: 91; Pounds/Parker 1957: 221-225; Von Krosigk 1958: 674-675; Hempel 1969: 18-19, 38-40, 97, 153).

Het Saarland was het eerste bekken na Opper-Silezië waar de modernisering op gang kwam. In eerste instantie was het een klein ijzerbekken zoals vele andere, gelegen langs rivieren midden in de bossen, dat door de uitputting van de plaatselijke bossen en ijzerertsmijnen ten onder dreigde te gaan. De grootste ijzerondernemers waren de gebroeders Von Stumm, die, naast de kleinere bedrijfjes die ze voorzien reeds bezaten, tijdens het Franse tijdperk Neunkirchen en Fischbach wisten te verwerven en met het gieten van kanonnen en andere munitie goede zaken deden. In dezelfde periode werd in Dillingen met de productie van blik begonnen.

De neergang van de Saarlandse ijzerindustrie werd echter gedeeltelijk gekeerd door de concentratie op het steenkoolbekken van de Saar en de invoering daar van de cokes-procédés, eerst voor het puddelen in 1831 in Neunkirchen en zeven jaar later voor de

ruwijzerproductie in Dillingen (11). De ware expansie van het bekken begon echter pas vijftien jaar later, na de aansluiting op het spoorwegnet, waardoor de aanvoer van ijzererts op grote schaal mogelijk werd (Wiedenfeld 1916: 19-20; Born 1919: 18-20; Pounds/Parker 1957: 207-208; Hempel 1969: 44).

Ook in het steenkoolbekken rond Aken werden de cokes-procédés stilaan ingevoerd. In 1825 installeerde de familie Hoesch reeds een puddeloven in hun bedrijf in Landesdorf nabij Aken en ook in Eschweiler kwam enkele jaren daarna een puddelbedrijf tot stand. Ruwijzer uit de Eifel of uit België werd hier gezuiverd met plaatselijke steenkool. Het is overigens opvallend dat verschillende bedrijven die later tot de ontplooiing van andere bekkens zouden bijdragen in dit bekken hun oorsprong vonden: het reeds genoemde Hoesch verhuisde later naar Dortmund, Thyssen van Eschweiler naar Mülheim, Poensgen van Gemünd naar Düsseldorf, Phoenix van Eschweiler naar Ruhrort en de Rothe Erde van Aken naar Esch in Luxemburg. Dat neemt niet weg dat ook hier belangrijke ijzerbedrijven bleven bestaan (Beck 1899: 710-711; Leisse 1912: 21; Konzerne 1924: 224; Pounds/Parker 1957: 221-223, 239; Hempel 1969: 44-46, 63, 70; Milward/Saul 1973: 407).

Ook in het Ruhrgebied waren al enkele vroege pioniers actief. In 4.5 vermeldde we reeds het ontstaan in de achttiende eeuw van de Gutehoffnungshütte in Sterkrade, waar experimenten plaatsvonden om ijzer te smelten met behulp van cokes. De eerste cokes-hoogovens zouden hier echter nog meer dan een halve eeuw op zich laten wachten. In eerste instantie was het op het vlak van de verdere verwerking dat de modernisering gestalte kreeg. Friedrich Krupp, die een tijdlang werkzaam was in de Gutehoffnungshütte dat toen het bezit was van zijn grootmoeder, begon in Essen vanaf 1819 met een nieuw bedrijf om gietstaal te produceren. Bij zijn dood in 1826 moest zijn veertienjarige zoon Alfred met de hulp van zijn moeder het bedrijf voortzetten en het zou nog lang duren voor het helemaal uit de problemen was. In 1826 zette Harkort in Wetter een eerste puddelbedrijf op, hierin gevolgd door verschillende anderen. Rond 1840 kwam een tweede gietstaalbedrijf tot stand, in Bochum op initiatief van Jacob Mayer. Voorlopig bleef men er, mede door de geringe schaal waarop de steenkoolnijverheid zich ontwikkelde, echter pessimistisch over de mogelijkheid op het vlak van de ruwijzerproductie de Engelsen en de Belgen concurrentie te kunnen aandoen (Beck 1899: 184, 352-354, 706; Tross 1913: 34; Wiedenfeld

---

11. Althans volgens Pounds en Parker, die daarvoor twee gespecialiseerde bronnen aanhalen (1957: 207). Volgens Born daarentegen begon de ruwijzerproductie in Dillingen pas in 1868, en verwerkte het bedrijf tot dan ruwijzer uit haar hoogovens van Bettingen en Gaislautern (1919: 29, 31). Volgens Wiedenfeld werden zowel puddel- als cokes-hoogovenprocédé het eerst geïntroduceerd in dat laatste Gaislautern, dat toen nog in overheidshanden zou geweest zijn, respectievelijk in 1831 en 1840 (1916: 20).

1916: 17-18; Pounds/Parker 1957: 239-243; Manchester 1968: 47-60; Hempel 1969: 62, 70; Wiel 1970: 247).

B. Vanaf 1840 kwam verandering in dit beeld. De invoerheffingen voor ijzer en staal werden verhoogd, terwijl ook de prijzen van de belangrijkste buitenlandse concurrenten stegen. De Zollverein zorgde voor een eengemaakte Duitse markt en de spoorwegbouw beleefde een eerste boom (zie 4.8). Bovendien werden in het noorden van het Ruhrbekken nieuwe steenkoollagen ontdekt, die bovendien Blackband-ijzererts bleken te bevatten. Deze kolenlagen waren vrij diep, maar door nieuwe technieken werd het nu ook mogelijk deze te ontginnen (Wiedenfeld 1916: 46; Pounds/Parker 1957: 240-241; Hempel 1969: 63; Wiel 1970: 189, 197).

Het Ruhrgebied kwam nu tot ontplooiing. De zojuist genoemde reeds gevestigde ondernemingen breidden zich langzaam uit, maar kregen regelmatig met politieke en economische crises af te rekenen. Ook ontstonden - vooral in twee oprichtingsgolven - verschillende nieuwe ondernemingen. Daarvoor waren nu al grote kapitalen vereist en de binnenlandse kapitaalmarkt schoot daartoe vooralsnog te kort. Tijdens de eerste periode van 1845 tot 1854 speelde het buitenlands - Belgisch, Nederlands, Frans, Engels en zelfs Iers - kapitaal dan ook een grote rol, meer overigens in de steenkool- dan in de ijzernijverheid.

Daarnaast onstond in 1848 in Keulen - eerder bij toeval - de eerste moderne Duitse investeringsbank, de Schaaffhausensche Bankverein, die ook als eerste bank in Duitsland de toelating krijgt zich als naamloze vennootschap te vestigen: de Abraham Schaaffhausensche Privatbank had liquiditeitsproblemen en in het revolutiejaar 1848 stond de Pruisische overheid per uitzondering de omzetting van de bedreigde bank in NV toe. De Schaaffhausensche Bankverein bleef tot 1870 de enige NV-bank. Dat verhinderde echter niet dat naar haar voorbeeld in de verschillende staten banken met een soortgelijke functie ontstonden in de vorm van commanditaire vennootschappen. De eerste oprichtingsgolf werd zodus evenzeer gekenmerkt door nieuwe bedrijven in de ijzer- als in de banksector (Henderson 1954: 156-157, 184-186; Böhme 1966: 57-77, 193; Tilly 1967: 162-163; 1974: 434; Wiel 1970: 338-341).

In 1841 werd door de Siegerlandse ijzerfabrikant Piepenstock in Hörde nabij Dortmund de Hermannshütte opgericht om met behulp van Siegerlands ruwijzer en steenkool uit het Ruhrgebied smeedijzer te produceren. Elf jaar later werd dit bedrijf met de hulp van de Schaaffhausensche Bankverein en de Deichmann Bank uit Keulen tot de naamloze vennootschap Hoerder Verein gereorganiseerd met de bedoeling ter plekke ook ijzer te smelten. Mede door het feit dat in de nabijheid van dit bedrijf Blackband-erts werd gedolven, nam het een grote ontplooiing. In 1849 werd in de twee jaar daarvoor opgerichte Friedrich Wilhelmshütte voor het eerst ruwijzer met behulp van cokes geproduceerd, een voorbeeld dat snel navolging kreeg. De aanwezigheid van ijzererts tussen de steenkool maakte het bekken immers bijzonder geschikt voor de ruwijzerproductie. Daarnaast mag

men de transportmogelijkheden over Ruhr en Rijn niet over het hoofd zien.

De ruwijzerproductie op basis van cokes nam nu snel uitbreiding. In 1850 werd reeds 37 % van het ruwijzer op basis van cokes vervaardigd, in 1855 93 %. Het plaatselijk ijzererts zorgde in 1860 voor ongeveer de helft van de behoeften van het Ruhrgebied. Voor de rest werd vooral erts uit het Siegerland en Nassau aangevoerd. Pas rond 1900 waren de Ruhrertsen uitgeput. Rond die tijd werd ook steeds meer erts uit Lotharingen, Luxemburg en ook uit Spanje, Zweden, Zuid-Rusland, Algerije en nog andere landen ingevoerd (Stillich 1904: 1-4; Wiedenfeld 1916: 46, 98; Hempel 1969: 63, 70; Wiel 1970: 194, 196-197, 210, 256).

De bouw van nieuwe hoogovens ging voor een groot deel samen met de oprichting van nieuwe onderneming. Phoenix, het in 4.8 reeds genoemde Belgische bedrijf in Eschweiler, kwam in handen van een Franse groep die het kapitaal verhoogde en in Laar, nabij Ruhrort een ruwijzerbedrijf opende. In 1855 fuseerde het met de in 1846 opgerichte Société des Mines et Fonderies in Essen, die onder leiding stond van de bekwaame Franse ingenieur Charles Detillieux. Deze laatste werd nu directeur van de nieuwe onderneming, die 8 hoogovens (12) op vier locaties - het produceerde in 1855 een zesde van alle Pruisische ruwijzer - bezat evenals een 150-tal ertsconcessies, voor een groot stuk in Nassau. Daarnaast pachtte ze nog een aantal steenkoolmijnen. Het had 6.000 arbeiders in dienst. In 1856 werden twee steenkoolconcessies uit de onderneming losgemaakt. Dit was het begin van de later niet minder vermaarde Gelsenkirchener Bergwerksverein, eveneens onder leiding van Detillieux. Na 1857 kwam Phoenix in problemen en moest tot kapitaalverhogingen overgaan. Daarbij deed steeds meer Duits kapitaal haar intrede. Bij een van die kapitaalverhogingen in 1860 werd David Hansemann van de Diskontogesellschaft voorzitter van de raad van bestuur. Bij een nog latere verhoging in 1872 was de Franse Société Générale dan weer een grote intekenaar.

In 1835 nam de Gutehoffnungshütte ("Jacobi, Haniel und Huyssen") de walserij in Oberhausen over, die vanaf 1853 tot geïntegreerd steenkool-, ijzer- en staalbedrijf werd uitgebouwd. Daarnaast werden ertsbelangen in het Siegerland verworven. In 1854 werd de Bochumer Verein opgericht, waarin de gietstaalfabriek van Mayer en een steenkoolmijn werden samengebracht (Beck 1899: 703-705, 983-985; Jeidels 1905: 44; Konzerne 1924: 224, 231-232; Pounds/Parker 1957: 241; Cameron 1961: 374-375, 389-396; Hempel 1969: 70-71, 76; Wiel 1970: 194-196, 252, 256, 264; Pierenkemper 1979: 243).

Andere bedrijven volgden zodat op het einde van de eerste Grûnderzeit in 1857 in Rijnland-Westfalen reeds 30 cokes-hoogovens

geïnstalleerd waren: Phoenix nam er daarvan (in 3 vestigingen) 8 voor haar rekening, Hoerder 5, de Gutehoffnungshütte - Oberhausen met 3 hoogovens meegerekend - en Vulkan elk 4, de Henrichshütte - dat door de crisis van dat jaar al helemaal in handen kwam van de Berlijnse Diskontogesellschaft kwam -, de Friedrich-Wilhelmhütte, de Viederrheinische Hütte en Neu-Schottland elk 2 en Westfalia 1. Men merkt dat Krupp, dat zich voorlopig tot staal beperkte, op deze lijst niet voorkomt. Met 8.000 werknemers was Krupp in 1861 echter al duidelijk de grootste werkgever in de sector; Hoerder en de Gutehoffnungshütte telden er elk 3.000, Phoenix 2.100 en Stumm in het Saarland 1.100 (Beck 1899: 991; Jeidels 1905: 100; Hamerow 1969: 17; Pierenkemper 1979: 99).

Ook in het Saarland speelde men in op de nieuwe, gunstige situatie. In 1847 werd hier reeds meer ruwijzer op basis van cokes, dan met behulp van houtskool geproduceerd. In 1854 stonden in het Saarland acht hoogovens, waarvan zes op basis van cokes. De gebroeders Von Stumm bezaten 4 hoogovens in Neunkirchen en 1 in Fischbach en een verwerkingsbedrijf in Halberg. Het bedrijf van Dillingen betrok haar ruwijzer uit haar hoogovens in Gaislautern (2) en Bettingen (1). Het stimulerend voorbeeld werd de vestiging van De Wendel in Stiring in 1853, aan de overkant van de grens tegenover Saarbrücken (zie 6.4). In 1857 richtte de Belgische Société Générale, ondersteund door het ijzerbedrijf La Providence uit haar groep en de Luxemburgse familie Metz, in Burbach nabij Saarbrücken een bedrijf op, waar 4 hoogovens en 34 puddelovens werden geïnstalleerd.

De opening van het Saarkanaal (naar het Rijn-Marnekanaal) in 1865 was een nieuwe stimulans, omdat het minette-erts daardoor goedkoper kon worden aangevoerd. Terzelfdertijd zorgde de uitvinding van het Bessemer-procédé voor problemen omdat het Saarlands ruwijzer hiervoor niet geschikt was. Steeds meer werd de produktie nu in een vestiging geconcentreerd, terwijl de minder rendabele kleine vestigingen werden gesloten. Van deze laatste bleef alleen Halberg open, omdat het verkocht werd aan een groep traditionele ijzerproducenten, die het bedrijf moderniseerden. Burbach, Neunkirchen, Dillingen, Halberg en Sankt Ingbert waren zodoende alle geïntegreerde bedrijven, van hoogoven over puddeloven tot walserij. Halberg produceerde ook buizen. Integratie tot de steenkoolmijnen toe bleek niet mogelijk, aangezien alle plaatselijke mijnen in handen van de overheid waren en bleven. Neunkirchen en Dillingen verwierven tussen 1839 en 1846 wel een aantal ertsconcessies in het Lahng gebied, terwijl Burbach samen met de familie Metz in 1862 een ijzererts mijn in Esch in Zuid-Luxemburg opzette (Beck 1899: 987, 992; Born 1919: 28-34, 41-47; Pounds/Parker 1957: 208; Chomé 1964: 17, 19).

Ook in andere delen van Duitsland kwamen verspreid nieuwe bedrijven tot stand, profiterend van plaatselijke eerstbekkens en marktmogelijkheden. In 1856 werd in Osnabrück de Georg Marienhütte opgericht en twee jaar later in Gross-Ilse, halfweg tussen Hannover en Braunschweig waar een groot ertsveld van ongeveer 50 km<sup>2</sup> ontdekt was, de Ilserder Hütte. Beide bedrijven produceren eerst ruwijzer

voor het Ruhrgebied, maar na 1879 werd ook de staalproductie in eigen streek uitgebouwd: in Osnabrück binnen het bedrijf zelf, bij Ilsede in het walsbedrijf van nabijgelegen het Peine, dat vanaf de aanvang nauw met Ilsede verbonden was en er nu mee werd geïntegreerd. Nog iets meer naar het oosten werden enkele bedrijven opgericht - Cainsdorf, Lauchhammer, Sächsische Gusstahl. Ook de Maximilianshütte in Rosenberg in Beieren werd een succes. Tenslotte ging in Opper-Silezië de ontwikkeling verder. Vooral de nieuwe Hubertushütte van Thiele-Winkler met in een keer zes hoogovens sprong in het oog (Beck 1903: 262; Stillich 1904: 53-90; Leisse 1912: 25; Pounds/Parker 1957: 227-228; Treue 1960: 199-203, 214-218; Hempel 1969: 59, 71, 74-75).

Aan de eerste oprichtingsgolf kwam in 1857, toen Duitsland in een crisis terechtkwam, een einde. Geen van de belangrijke nieuwe banken en industriële bedrijven ging ten onder - het waren in eerste instantie de handel en de speculanten die getroffen werden. Kleinere ijzerbedrijven waren echter niet bestand tegen de neergang. In de omgeving van Dortmund alleen gingen er tussen 1858 en 1860 al drie ten onder - ze werden door nieuwe ondernemingen overgenomen. Het gevolg was dat de naamloze vennootschap het voor een tijdje verkorven had bij het publiek en bij de conservatieve overheid. De banken moesten zich dan ook weer meer op het traditionele bankverkeer richten en de bedrijven zagen zich gedwongen nieuwe investeringen te verrichten op basis van zelffinanciering of van waardevaste obligatieleningen (Hinkers 1925: 21; Böhme 1966: 77-81).

In het begin van de jaren 1860 trok de economie weer aan en deden de Berlijnse banken hun herintrede in het Ruhrgebied, waar door technologische vernieuwingen weer nieuwe kapitalen vereist waren. Volgens Böhme was in de tweede helft van dit decennium de verhouding tussen de Berlijnse banken en de fabrieken in het Ruhrgebied al zo nauw, dat de eerste voor hun voortbestaan afhankelijk waren van de afzetmogelijkheden van de laatste.

Toch slaagde de Hoerder Verein, die in 1863 als eerste in Duitsland het Bessemer-procédé installeerde, erin tot 1869 geen nieuwe schulden te maken. Ook Krupp expandeerde tijdens dit decennium sterk en bouwde grotendeels op basis van zelffinanciering (en verden van voorschotten van de Pruisische overheid en kredieten van de Parijse Banque Seillière, nochtans een hoofdaandeelhouder van haar concurrent Schneider) de bouw van haar Bessemerfabriek. De verschillende oorlogen zullen daar zeker toe bijgedragen hebben - het bedrijf voerde overigens een zeer agressieve, internationale verkoopspolitiek. Verder installeerden ook de Gutehoffnungshütte (in Oberhausen) en de Königshütte Bessemer-convertoren, terwijl de Siegerlandse ijzerindustrie een ongekende bloei beleefde - haar manganrijk 'Spiegeleisen' was uitermate geschikt voor de Bessemer-staalproductie en werd een wereldproduct.

Het Siemens-Martin-procédé werd in 1868 in Duitsland geïntroduceerd door de Berlijnse machine-fabriek Borsig, dat ook mijnbouw- en ijzerbelangen in Opper-Silezië bezat. Ondanks het feit



dat Pruisen nu de tweede staalnatie ter wereld werd, bleef de staalproductie er nog vrij beperkt (in 1871 werd in Duitsland 143.000 ton staal geproduceerd; in Groot-Brittannië 334.000 ton), waarschijnlijk omdat de kwaliteit van het smeedijzer voorlopig nog beter was dan die van de nieuwe staalsoorten (Beck 1903: 253, 258, 263-268; Stillich 1904: 16; Jeidels 1905: 51; Lewinsohn 1935: 116-124; Henderson 1961: 36-38; 1975: 142; Böhme 1966: 191-194; Mitchell 1980: 420).

C. Zoals in 5.4 beschreven werd, leidden de politieke eenmaking, de afschaffing van de toelatingsverplichting bij het oprichten van naamloze vennootschappen en de 'miljardenboom' als gevolg van het binnenstromen van de Franse herstelbetalingen in de jaren 1871-1873 tot een algemene euforie. Een tweede, meer grootschalige oprichtingsgolf was het gevolg. De grote aandelenbanken, die in de voorbije periode waren ontstaan, kregen nu een definitieve vorm als NV: de Berlijnse Diskontogesellschaft, de Berliner Handelsgesellschaft, de Darmstädter Bank. Daarnaast werden nieuwe grote banken, zoals de Deutsche Bank en de Commerzbank, opgericht.

De industrie werd nu definitief bevrijd van de beperkingen bij de kapitaalvoorziening. Door de 'miljardenboom' was er zelfs een kapitaaloverschot. De rente daalde en veel kapitaalbezitters gingen op zoek naar meer rendabele beleggingen. Vooral de zware industrie en de bouwrijverheid kwamen daarvoor in aanmerking. De ijzer- en staalindustrie leek, gezien de hernieuwde bewapeningsinspanning en spoorweginbouw, een interessant beleggingsobject. Dit leidde tot een nieuwe oprichtingsgolf in de ijzerindustrie en een heftige expansie van de bestaande bedrijven - mede omdat het Bessemer-procédé nu helemaal doorbrak -, gepaard gaand met allerhande vormen van speculatie en de opbouw van veel te grote capaciteiten (Böhme 1966: 322-329; Hempel 1969: 75-76).

Oude en nieuwe ondernemers in de ijzer- en staalindustrie - en vooral die van het Ruhrgebied - kwamen nu definitief in directe verbinding met de grote investeringsbanken te staan. De crisis vanaf 1873 versterkte dat nog. Overlopen we even de belangrijkste ontwikkelingen. In 1869 kwam op initiatief van Franse en Belgische investeerders Rheinstahl tot stand in Duisburg en het jaar daarop richtte Hoesch een bedrijf op in Dortmund; Thyssen begon met walserijen in Mülheim en Krupp kocht verschillende kleinere ijzerbedrijven bij Neuwied en Duisburg en ertsgebieden in het Siegerland. Friedrich Grillo, die sinds 1854 in de ijzerindustrie bedrijvig was en ook wel de "Stinnes van de hausse en crisis van 1873" wordt genoemd, lag in 1869 aan de basis van het samenbrengen van 17 mijnen in de Gewerkschaft Graf Bismarck en richtte daarnaast in 1872 de Schalker Gruben- und Hüttenverein op. In 1873 werd in Völklingen in het Saarland een nieuw ijzerbedrijf opgezet. Het werd acht jaar later door de familie Roehling, die haar sporen verdiend had in de ijzerhandel, overgenomen. Daarnaast werden tientallen kleinere bedrijven opgericht en werden de bestaande bedrijven sterk uitgebreid. In veel gevallen namen de Berlijnse banken de grootste risico's (Beck 1903: 982-990; Tross 1923: 34, 57-58, 97-98;

Pounds/Parker 1957: 208; Cameron 1961: 396; Böhme 1966: 331-335; Hempel 1969: 74; Wiel 1970: 206, 245, 254, 259, 266; Pierenkemper 1979: 234, 243).

Zo werd eveneens in 1873 werden op Grillo's voorstel en onder leiding van de Diskontogesellschaft vier ijzer- en steenkool bedrijven uit de buurt van Dortmund (Heinrichshütte, Neu-Schottland, Dortmunder Hütte, Glückauf Tiefbau) in de Dortmunder Union verenigd. Het bedrijf was het eerste, waarin steenkool- en ijzererstmijnen in een groot geheel werden samengebracht en moest het grootste van Rijnland-Westfalen worden. De vele spoorwegbelangen van de Diskontogesellschaft moesten daar mede garant voor staan. De fusie bracht echter meer problemen met zich dan verwacht en er waren veel 'saneringen' nodig om de onderneming rendabel te krijgen. Deze ervaring droeg er toe bij dat de Diskontogesellschaft zich veel terughoudender ten aanzien van de zware industrie ging opstellen (Stillich 1904: 131-137; Jeidels 1905: 100; Böhme 1966: 334-335).

Nog in 1873 namen Grillo en de Diskontogesellschaft overigens de Gelsenkirchener Bergwerksverein van de Frans-Belgische onderneming Detillieux & Cie over. Het bedrijf werd omgevormd tot NV en onder de leiding van de 26-jarige Emil Kirdorf geplaatst. Voorlopig beperkte het zich tot de steenkoolwinning, maar later zou het ook in de ijzer- en staalindustrie een prominente plaats gaan innemen. Grillo beperkte zijn bankrelaties intussen niet tot een instelling. Hij legde verbindingen naar alle grote kredietinstellingen en lag zelfs mee aan de basis van enkele nieuwe, waaronder de voor het Ruhrgebied belangrijke Essener Kreditanstalt (Jeidels 1905: 212; Ufermann/Hüglin 1924: 18, 20; Cameron 1961: 374-375, 392, 395; Böhme 1966: 335-336).

In 1873 beleefde de expansiebeweging haar hoogtepunt, maar al snel kwam de ontnuchtering. In 1874 werden bijna geen bestellingen meer genoteerd. De eerste slachtoffers waren de arbeidskrachten. Krupp ontsloeg tussen 1874 en 1876 meer dan 4.000 arbeiders; in 1873 werkten bij de Dortmunder Union 10.496 arbeiders, in 1877 nog slechts 6.745 (13); bij de Gutehoffnungshütte in 1872 8.337, in 1877 5.745; bij de Bochumer Verein werkten in 1873 4.900 arbeiders, in 1877 nog 2.500; bij Hoerder in 1871 3.205, in 1875 2.208; bij Hoesch in 1874 320, het jaar daarop 169. Verschillende kleinere bedrijven moesten hun deuren sluiten. Ook de beleggers werden weer getroffen. Het gemiddeld koersverlies van de aandelen van grote ijzer- en staalbedrijven als Hoerder, Vereinigte Königs- und Laurahütte, Dortmunder Union en andere bedroeg tussen 1873 en 1879 niet minder dan 70 %. Tot 1877 betaalde bijna geen enkel ijzer- en staalbedrijf dividenden. De grote banken namen de 'sanering' van de grote industriële bedrijven stevig in handen. Zo moest de leiding van de Gelsenkirchener wekelijks bij de Diskontogesellschaft in Berlijn

---

13. Volgens Böhme (1966: 355). Volgens Hinkers (1925: 23) waren het er 12.436 in 1873 en 9.129 het jaar daarop.

rapporteren. Krupp werd door een banken-consortium onder leiding van de Seehandlung aangepakt. Het kapitaal van Hoerder werd met de hulp van de Keulse Schaaffhausensche en Deichmann banken tot de helft teruggebracht (Jeidels 1905: 51; Riessen 1910: 60, 379; Hinkers 1925: 23; Böhme 1966: 350, 355-358; 1974: 435; Hempel 1969: 77-78; Henderson 1975: 213).

Ook vele van de kleinere recent opgerichte banken gingen ten onder en werden overgenomen door de grote. De grote NV-banken bleven echter overeind. Ondanks grote verliezen bleef hun beursnotering vrij hoog, wat hen in staat stelde door de relatief lagere notering van vele ondernemingen in de industrie en in de banksector zelf, hun belangen beduidend uit te breiden. De crisis van 1873 leidde dan ook tot een snelle selectie en concentratie binnen het geheel van in de voorgaande periode tot stand gekomen ondernemingen (Böhme 1966: 343-351).

Zodoende ontstond een cluster van 'bevoorrechte' bank-industrie-relaties: de Diskontogesellschaft met de Dortmunder Union, Gelsenkirchen, Rheinstahl, de Gutehoffnungshütte, de Bochumer Verein, Stumm en Thiele-Winkler; de Berliner Handelsgesellschaft met Henckel von Donnesmarck; de Dresdner Bank met Thyssen, de Deutsche Bank (via de Duisburg-Ruhrorter Bank) met de Gutehoffnungshütte; de Schaaffhausensche Bankverein met Phoenix, Hoerder, Hoesch en ook de Bochumer Verein. Het zal dan ook niet verbazen dat verschillende van de latere fusies binnen deze clusters tot stand kwamen.

De relatie tussen banken en grootindustrie was overigens aan veranderingen onderhevig. Na 1873 waren het zoals gezegd de banken die domineerden ook. Zij ondersteunden de ijzer- en staalindustrie bij het verdedigen van de ijzerheffingen (zie 5.4), maar dwongen haar daarna ook verder te gaan op de weg van de kartellering. Veel bedrijven waren daar in een eerste stadium immers niet toe bereid en wilden eerst via een concurrentieslag een grotere positie verwerven. In de jaren 1880 bleek dan ook dat de industriële ondernemers er af en toe in slaagden zich aan de door de banken uitgestippelde politiek te onttrekken, toen zij tijdens de depressieperiode soms met alle mogelijke middelen de concurrentie aangingen (Riessen 1910: 349-351, 362-363, 379-380, 383, 561; Böhme 1966: 340; 1974: 436-439).

D. De speelruimte was voorlopig echter beperkt. Door de uitvinding van het Thomas-procédé wijzigde de situatie intussen in niet geringe mate. Gezanten van Hoerder en Rheinstahl maakten een legendarische race naar Middlesbrough om het patent te verwerven. De race werd gewonnen door de gezant die zonder te slapen doorreisde, maar het patent voor Duitsland werd aan beide bedrijven toegekend. Binnen de zes maanden werd er op experimentele wijze Thomas-staal geproduceerd en vanaf 1881 kon Hoerder als eerste - dankzij de hulp van de met haar verbonden Keulse banken - tot de produktie op grote schaal overgaan. Ook De Wendel dat het Duits-Lotharings patent had verworven begon hetzelfde jaar met de Thomas-produktie. In Duits- (en Frans-) Lotharingen verhinderde De Wendel lange tijd de verspreiding van het nieuwe procédé, maar in de rest van Duitsland verliep de

introductie snel en al snel bezaten de Dortmunder Union, Stumm, Hoesch, Phoenix, Rothe Erde, Peine, Osnabrück en de Gutehoffnungshütte eigen Thomas-staalfabrieken (Stillich 1904: 18; Pounds/Parker 1957: 227, 242; Prêcheur 1959: 160-161, 190; Sonnemann 1960: 72; Milward/Saul 1977: 27).

Het zwaartepunt van de staalproductie lag dus in Rijnland-Westfalen, dat gedurende lange tijd ook ruwijzer uit Luxemburg en Duits-Lotharingen tot staal verwerkte. Het ruwijzer in Rijnland-Westfalen zelf werd grotendeels met buitenlands eerst geproduceerd, omdat de aanvoer over de Rijn goedkoper was dan vanuit Lotharingen. Het waren overigens de ijzerbedrijven uit het Ruhrgebied en Siegerland die zich verzetten tegen kanalisering van de Moesel, omdat dit in de kaart van de Luxemburgse, Lotharingse en Saarlandse ondernemingen zou spelen (Milward/Saul 1977: 27-28).

In het Saarland bouwde enkel Stumm al vroeg een Thomas-fabriek, in Duits-Lotharingen zoals gezegd De Wendel en in Luxemburg de Luxemburger Bergwerks- und Saarbrücker Hüttenverein - het bedrijf dat door de fusie in 1870 van Metz in Luxemburg met Burbach in het Saarland tot stand was gekomen (zie 6.6). In het Saarland bouwden in de jaren 1890 Burbach, Sankt Ingbert en Dillingen tenslotte Thomas-bedrijven (Prêcheur 1959: 187, 190).

Eveneens vanaf 1890 kwam de definitieve industriële ontplooiing van het Duits-Lotharings bekken op gang. In 1894 kwam het voordien door De Wendel streng bewaakte Thomas-patent vrij en door het relatief lage ijzerertsgehalte van het minette-erts was het rendabeler op de transportkosten te sparen door ter plekke ijzer en staal te produceren. De Duitse overheid was niet erg opgezet met deze ontwikkeling van de industrie, zo dicht bij de grens en probeerde ze door goedkope transporttarieven voor erts naar het Ruhrgebied en duurdere voor steenkool vanuit het Ruhrgebied naar Lotharingen af te remmen. Verschillende bedrijven verwierven nu grote ertsconcessies - overigens ook in Frans-Lotharingen - en daarnaast werden enkele nieuwe, reusachtige ijzer- en staalfabrieken tot stand gebracht (Friedensburg 1934: 41-43; Prêcheur 1959: 161-162, 190-191).

In 1890 werden in Rombas de Rombacher Hüttenwerke opgezet door het bekende ijzer- en staalhandelsbedrijf Spaeter uit Koblenz (zie 8.3), in nauwe verbinding met de Berliner Handelsgesellschaft. Het bedrijf, waaraan in 1900 een staalfabriek werd toegevoegd, werd een van de grootste van het bekken - enkel de vestiging in Hayange van De Wendel was groter. Roehling en Stumm zetten in de jaren 1890 ijzerbedrijven op in respectievelijk Thionville en Uckange om hun fabrieken in het Saarland van ruwijzer te voorzien. Aumetz-Friede (later Lothringer Hüttenverein), een fusie van twee kleinere bedrijven met belangrijke Belgische inbreng in Knutange en Fontoy, richtte in 1901, ondersteund door de Schaaffhausensche Bankverein en kapitaalbelangen uit Trier een nieuwe staalfabriek op in Knutange. Hetzelfde jaar en twee jaar later nog eens moest het bedrijf al 'gesaneerd' worden. Thyssen bouwde in 1912 een ijzer- en

staalbedrijf in Hagondange (Jeidels 1905: 203-204; Riessen 1910: 383-384; Laufenburger 1924: 101, 108-112; Prêcheur 1959: 62, 113, 181-182, 190-191, 202; 1963: 117-119; Hempel 1969: 89-90, 97; Fritsch 1976: 101-103, 108-111, 130).

Niet enkel in Duits-Lotharingen werden nog nieuwe ijzer- en staalbedrijven opgericht. In de marge van de grote ijzer- en staalkartels, die vanaf het midden van de jaren 1880 tot stand kwamen (zie 8.3), slaagden een aantal nieuwe bedrijven, die hoofdzakelijk aan de noordkust gevestigd werden, erin een plaats op de markt te verwerven. Het eerste en belangrijkste was het in 1897 door graaf Henckel von Donnersmarck opgerichte Kraft in Stettin (Szczecin). Ondanks de harde gevechten die het als buitenstaander met de verschillende kartels leverde, deed het goede zaken en was een voorbeeld voor anderen die hun kans wilden wagen. Vrij snel kwamen dan ook nieuwe ijzer- en staalbedrijven tot stand in Danzig (Gdansk), Rendsburg, Lübeck, Emden en Bremen. Alle werkten op basis van buitenlandse grondstoffen. Geen ervan kon het succes van Kraft evenaren. De bedrijven in Danzig en Rendsburg moesten al in 1907 hun deuren sluiten, maar het laatste werd door een andere onderneming heropend. Het bedrijf in Szczecin, nu in Polen, is het enige dat tenslotte bleef bestaan (Leisse 1912: 25-27; Pounds/Parker 1957: 246; Hempel 1969: 100).

Nog was de sector niet tot rust gekomen. In de westelijke bekkens kwam rond de eeuwwisseling een fusiebeweging op gang die tot enorme steenkool-ijzer-staal-conglomeraten leidde. Deze concentraties werden overigens niet steeds in de vorm van fusies beklonken. 'Trusts', kruiselingse participaties, belangengemeenschappen met winstdeling - meestal de laatste stap voor de fusie - waren slechts enkele van de mogelijkheden die voorhanden waren. De Duitse literatuur over concernvorming bevat dan ook meestal lange inleidingen over alle juridische mogelijkheden.

Bij deze concernvorming bleven de banken een grote rol spelen. Vanaf 1887 was hierbij een koerswijziging waar te nemen. In de grote banken trad een 'tweede generatie' bestuurders aan, die het bestuur van de industriële ondernemingen meer aan de industriëlen zelf overliet. De rendabiliteit van de ondernemingen was nu meestal verzekerd en er was ook minder aanleiding tot directe supervisie. Parallel met deze ontwikkeling werden de belangen van de banken in de verschillende takken van de industrie zo groot dat het voor hen steeds moeilijker werd het geheel vanuit een gezichtspunt te plannen. In de vele ondernemingen waarin ze participeerden werden ze immers met verschillende belangen geconfronteerd.

Tenslotte waren bij de fusies rond de eeuwwisseling dergelijke grote kapitalen gemoeid dat weinig afzonderlijke banken hierbij alleen het risico wilden of konden dragen - ook al hielden de grote banken hielden op hun eigen kapitaalbasis te verbreden. De industriële concerns bleven meestal wel met een of andere bank bevoorrechte relaties onderhouden - de grote lijnen werden daarvan reeds aangeduid - maar in de raden van bestuur kwamen naast de

industriële nu ook vertegenwoordigers van verschillende banken te zitten. In de Gelsenkirchener waren dat vanaf 1904 bijvoorbeeld de Diskontogesellschaft, Deutsche, Dresdner en Schaaffhausensche Bank (14) (Jeidels 1903: 28, 86; Riessen 1910: 381, 563; Gerschenkron 1966: 21; Böhme 1974: 438-441).

Het bedrijf van August Thyssen, die de grootste verdediger van de trust-gedachte in de Duitse ijzer- en staalindustrie zou worden, ontstond in 1871 vanuit een walserij in Mülheim, waaraan stilaan een machine- en een buizenafdeling werd toegevoegd. In 1885 slaagde Thyssen erin een groot aandeel te verwerven in de steenkoolmijn Deutscher Kaiser in het noordwestelijk deel van het Ruhrbekken en de volgende jaren kwam de hele mijn in zijn bezit. Daarrond begon hij in Hamborn/Bruckhausen vanaf 1890 een groot geïntegreerd steenkool-ijzer-staal-complex uit te bouwen.

In 1889 werd Thyssen ook voorzitter van de Schalker Gruben- und Hüttenverein, nadat hij erin een zeer groot aandeel had verworven. Dit bedrijf had voordien het hoogovenbedrijf Vulkan in Duisberg overgenomen, dat in 1855 door Nederlandse kapitaalbezitters was opgezet. In 1899 nam Schalke de Pluto-kolenmijn over en vier jaar later participeerde het met Krupp, Cockerill en Schneider in ertsmijnen in Frans Afrika. Thyssens opportunistische houding ten opzichte van de kartels bleek duidelijk uit de verschillende opstelling van zijn twee bedrijven. Schalke was vanaf het begin lid van het Rijnland-Westfaalse ruwijzersyndicaat, maar Deutscher Kaiser werd pas lid in 1903. Schalke was lid van het Rijnland-Westfaalse steenkoolsyndicaat en Deutscher Kaiser was er een hevige opponent van. Ook Thyssens bankrelaties werden gediversifieerder. Na een lange verbinding met de Diskontogesellschaft, herstructureerde hij met de hulp van de Dresdner Bank de Rheinische Bank in Mülheim, waarin hij zelf grote belangen had.

In 1906 verwierf Thyssen een beslissende invloed in de Oberbiller Stahlwerke in Düsseldorf. Vanaf 1900 kocht hij erstconcessies in Frans- en Duits-Lotharingen en zeven jaar later in Normandië. In 1912 werd zowel in Hagondange in Duits-Lotharingen als nabij Caen in Normandië met de uitbouw van nieuwe geïntegreerde ijzer- en staalcomplexen begonnen (Riessen 1910: 363, 562; Tross 1923: 57-58; Prêcheur 1963: 93; Böhme 1966: 438; Wiel 1970: 245-246, 269).

Een heel ander, meer gespecialiseerd bedrijf was Mannesmann. In 1885 hadden de gebroeders Mannesmann een procede ontwikkeld om naadloze stalen buizen te gieten. Zij gingen hiermee dadelijk de internationale toer op. In 1887-1888 richtten ze, mede met de hulp van de familie Von Siemens, bedrijven op in het Ruhrgebied, het Sudetenland (toen onderdeel van Oostenrijk-Hongarije), het Saarland

---

14. Beide laatste banken gingen in 1904 een belangengemeenschap aan voor 30 jaar, die na 5 jaar al werd ontbonden. De Schaaffhausensche Bankverein werd in 1914 overgenomen door de Diskontogesellschaft.

en Zuid-Wales. In 1890 werden de eerste drie bedrijven samengebracht in de Deutsch-Oesterreichische Mannesmannwerke, een naamloze vennootschap met hoofdzetel in Berlijn. Opvallend was dat de Deutsche Bank, die zich in tegenstelling tot de andere Berlijnse grootbanken meestal ver van de industrie hield, hierbij een belangrijke rol speelde. De uitvinders lieten zich intussen duur betalen voor hun patent (16 miljoen mark van het kapitaal van 36 miljoen) terwijl het procédé nog niet helemaal rijp voor toepassing was en bleken verder niet zulke goede ondernemers. De Deutsche Bank moest dan ook ingrijpen. De broers werden niet lang na de oprichting van de onderneming gedwongen het bestuur aan anderen over te laten en moesten daarenboven na lang procederen in 1900 het grootste deel van de patentbetaling terugstorten, waarna het kapitaal tot 25 miljoen werd teruggebracht. De participatie van de oprichters aan de onderneming met hun naam werd hiermee beëindigd.

In 1897 was intussen een dochterbedrijf opgericht in Düsseldorf, waar gelaste buizen werden geproduceerd. Dit bedrijf en dat in Zuid-Wales werden in 1899 in het moederbedrijf geïntegreerd. In 1905 werd in Wenen een buizenfabriek aangekocht en het jaar erop een nieuw gietstaalbedrijf geopend in het Saarland. In 1908 werden de Oostenrijkse afdelingen in een aparte onderneming ondergebracht. De rest van de onderneming heette nu gewoon AG Mannesmannröhrenwerke; de zetel ervan werd Düsseldorf. Het jaar erop werd in Dalmine, nabij Bergamo in Noord-Italië na lange aanloopproblemen de Società Tubi Mannesmann in bedrijf genomen. In 1912 werd in Gelsenkirchen de staalfabriek en -walserij Grillo, Funke & Co. overgenomen, evenals de Koningin Elisabeth-mijn in Essen. In 1914 volgde nog de overname van de blikwalserij in Huckingen, eveneens in het Ruhrgebied (Jeidels 1905: 103-104; Konzerne 1924: 274; Hempel 1969: 95-96; Wiel 1970: 261-262; Hertner 1979: 400-406).

Hugo Stinnes, afkomstig uit een familie van mijnbouwondernemers, begon op 23-jarige leeftijd met een 'eigen', bescheiden onderneming en slaagde er met de hulp van de Darmstädter Bank in 1901 het failliete mijn- en ijzerbedrijf van Differdange-Dannenbaum (zie 6.6) over te nemen. Het duurde enkele jaren voor de onderneming, die de naam Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten AG kreeg, uit de problemen was, maar door middel van een aantal gewaagde beursoperaties lukte dat tenslotte. In 1904 werd Stinnes' eigen mijn geïntegreerd en de jaren daarna werden, deels door kapitaalverhogingen met de hulp van de Darmstädter, nog verschillende andere steenkoolmijnen verworven, waaronder in 1910 Sarre-et-Moselle, de grootste mijnconcessie in Duits-Lotharingen met een eigen cokes-fabriek die hij met de hulp van de Dresdner Bank reorganiseerde, en de Gewerkschaft Kaiser Friedrich.

In de ijzer- en staalsector nam de Deutsch-Luxemburgische in 1905 de Friedrichs-Wilhelmshütte over - het bedrijf dat indertijd als eerste in het Ruhrgebied ruwijzer op basis van cokes produceerde - en zette in 1910 de kroon op het werk met de overname van de Dortmunder Union. In 1911 kwam daar nog een grote scheepswerf in Emden bij. Rond die tijd verwierf Stinnes' concern ook de feitelijk controle

over de in 1905 tot standgekomen Luxemburgs-Saarlandse concentratie van Rumelange & St.-Ingbert (zie 6.6) (Riessen 1910: 562; Leisse 1912: 125, 127, 130; Tross 1923: 21; Ufermann/Hüglin 1924: 27-28; Prêcheur 1959: 187, 216-217; Hempel 1969: 94; Wiel 1970: 248-249).

Thyssen en Stinnes maakten samen deel uit van de Raad van Commissarissen van de belangengemeenschap van de Gelsenkirchener, Rothe Erde en Schalke die in 1904 tot stand kwam en drie jaar later in een fusie onder de naam van de Gelsenkirchener werd omgezet. Voordien bestond al bijzondere banden tussen deze drie ondernemingen. De Gelsenkirchener was ontstaan op basis van een plan van Friedrich Grillo, die ook de Schalke had opgericht - beide bedrijven onderhielden ook nauwe banden met de Diskontogesellschaft -, en stond vanaf de aanvang onder de leiding van Emil Kirdorf, wiens broer Adolf sinds 1875 de Rothe Erde bestuurd.

Gelsenkirchen was tot dan toe een zuiver steenkoolondernemingen. Het had vanaf 1881 nog verschillende steenkoolmijnen overgenomen, waaronder in 1889 de Westfälische Grubenverein. De Rothe Erde was in eerste instantie als smeedijzer- en later als Thomas-staalbedrijf opgezet. In 1892 verwierf het een eigen erts- en ruwijzerbasis door de koop van de failliete Brasseur-Schmelz in Esch (Luxemburg). In 1902 voegde het hieraan het tegenover Esch in Duits-Lotharingen gelegen bedrijf van Audun-le-Tiche (in de Duitse literatuur: Deutsch-Oth) toe. In de buurt van Aken verwierf het de Eschweiler AG für Drahtseilfabrikation. De Rothe Erde was een zeer winstgevend bedrijf. Vanaf het begin van de Thomas-staalproductie in het bedrijf in 1880 tot haar fusie met Gelsenkirchen betaalde het jaarlijks gemiddeld 27,4 % dividend uit. Schalke was een hoogovenbedrijf met eigen steenkool- en ertsmijnen, maar het bezat ook staalfabrieken en walsenrijen - waaronder voor buizen - in Gelsenkirchen en Duisburg.

Als kroon op het werk van de nieuwe fusie werd tussen 1909 en 1913 in Esch een nieuw geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf gebouwd. Naar de voornamen van haar directeurs, de gebroeders Kirdorf, werd het "Adolf-Emil-Hütte" genoemd. In 1910 nam de Gelsenkirchener nog een buizenfabriek nabij Düsseldorf over en ging ze een belangengemeenschap aan met een ander soortgelijk bedrijf in dezelfde stad. Het zwaartepunt van het concern bleef echter bij de steenkoolproductie liggen (Jeidels 1905: 212-213; Leisse 1912: 122-125; Tross 1923: 20-21; Ufermann/Hüglin 1924: 20; Precheur 1959: 187; Sonnemann 1960: 71-75; Hempel 1969: 95).

In 1906 werden Phoenix en Hoerder, twee ongeveer even grote bedrijven die traditioneel tot de belangensfeer van de Schaaffhausensche Bankverein hoorden, bijeengebracht onder de naam van Phoenix, met als sociale zetel Hörde. Phoenix had in 1898 reeds de Westfälische Union, zoals Phoenix zelf een verzameling van vier bedrijven, overgenomen. In Hamm, een van de recent verworven vestigingen, werd in 1901 een grote draadwalserij gevestigd. Phoenix was voordien sterker 'stroomafwaarts' uitgebouwd en moest daarom haar eigen productie van halffabrikaten met aankopen aanvullen. Dit leidde regelmatig tot bedrijfsstoringen. De integratie met Hoerder



was daarom een ideale oplossing. Het nieuwe geheel werd 'gerationaliseerd': bepaalde onderdelen werden afgestoten; daarnaast werden in 1907 nieuwe steenkoolmijnen in Essen verworven. Zoals de Deutsch-Luxemburgische verwierf Phoenix rond 1910-1911 ook belangen in buizenfabrieken in de buurt van Düsseldorf (Stillich 1904: 173-180; Leisse 1912: 119-120; Konzerne 1924: 224-225; Hempel 1969: 95-95; Wiel 1970: 264-265).

Het kenmerkende aan alle tot nu toe genoemde concentraties - op Mannesmann na - was dat ze gesloten werden tussen ongeveer gelijkwaardige partners. Volgens Leisse had dit twee redenen. Ten eerste werd een rationalisatie van de produktie nagestreefd - de zojuist genoemde fusie van Phoenix met Hoerder is daarvan een mooi voorbeeld. Daarnaast was het de bedoeling een sterkere positie op te bouwen met het oog op toekomstige kartelonderhandelingen (Leisse 1912: 117-118).

Een voorbeeld van een concentratie die niet tot een fusie werd doorgezet, was de belangengemeenschap in 1903 in Opper-Silezië tussen de Oberschlesische Eisenindustrie en de Bismarckhütte. Het eerste bedrijf was in 1889 reeds met een ander bedrijf in Gleiwitz gefuseerd en had participaties in andere bedrijven, waaronder de Oberschlesische Eisenbedarfs AG, dat het in 1905 helemaal zou overnemen. De Bismarckhütte was een staalverwerkingsbedrijf dat pas in 1905 in de eigen ruwijzer- en -staalproduktie kon voorzien door de overname van de Bethlen-Falva-Hütte van Henckel von Donnersmarck. In 1910 sloot de Bismarckshütte met de Oberschlesische Eisenbedarfs AG, die als aparte onderneming was blijven bestaan, een belangengemeenschap. Met dit laatste bedrijf werd ook een gemeenschappelijke verkoopsfirma opgericht en ook met de Kattowitzer AG für Bergbau und Eisenhüttenbetriebe kwam het tot afspraken. De verwachte fusie van deze bedrijven, die wel een onderlinge arbeidsdeling afspraken, kwam er echter niet (Riessen 1910: 558-559; Leisse 1912: 118-119; Hempel 1969: 96-97).

Kapitaalbezitters uit Opper-Silezië waren ondertussen ook de Russische grens overgetrokken om daar ijzer- en staalbedrijven op te richten. In 1868, het jaar van de eerste Russische heffingen op ijzer en staal, werd reeds een verwerkingsbedrijf opgezet aan de overkant van de grens. Vanaf 1875 volgden hoogovens in Starachovitsk (1875), Hantke (1882) en Ochrovetzk (1886). De Vereinigte Königs- und Laurahütte in 1883 in Russisch Polen de Katharinahütte, een puddel- en walsbedrijf, en acht jaar later deed haar belangrijkste aandeelhouder Henckel von Donnersmarck hetzelfde met een bedrijf dat naar de schrijver Poesjkin werd genoemd. Dat laatste jaar zette de Friedenshütte nog de Milevitzk-fabriek op. Tijdens de jaren tachtig

bleven de Russische invoerheffingen toenemen (15), zodat de import van ruwijzer uit Opper-Silezië steeds duurder werd. Daarom pachtte de Vereinigte Königshütte in 1896 tenslotte het 'keizerlijke' ijzerbedrijf Blachowina in Russisch Polen, dat over eigen ertsmijnen en hoogovens beschikte (Stilllich 1904: 226-230, 237; Crihan 1934: 63, 109-110, 125-126; Silly 1965: 33-35).

Ook bedrijven die niet bij grootschalige fusies betrokken waren expandeerden ondertussen verder, zowel door interne accumulatie, als door overname van kleinere bedrijven. Hieronder worden slechts enkele van de grotere ondernemingen kort behandeld. Krupp, dat in de jaren 1880 een nieuwe, superieure soort bewapeningsstaal ontwikkelde, zette haar triomftocht op de wereldmarkt verder. De onderneming die pas in 1903 tot NV werd omgevormd (met een kapitaal van 160 miljoen markm waarvan slechts 4 aandelen van 1.000 mark in vreemde handen) verwierf samen met enkele Engelse ondernemingen ertsconcessies in Noord-Spanje en werd zoals Vickers, Armstrong en Schneider vooral als bewapeningsbedrijf uitgebouwd. In dit kader werd onder andere in 1886 het gietstaalbedrijf Asthōwer in Annen overgenomen, in 1892 de machinefabriek Gruson in Magdeburg-Beckau, in 1896/1902 de scheepsbouw- en machineonderneming Germania met vestigingen in Kiel en Berlijn. Ook de ijzererts- en steenkoolbelangen werden uitgebreid (Tross 1923: 34-35; Lewinsohn 1935: 133, 136, 141-142; Hempel 1969: 95; Wiel 1970: 258-259).

Rheinstahl kocht in 1900 eigen mijnen in Wattenscheid, in 1904 een walserij in Duisburg en ging in 1911 een belangengemeenschap met aandelenruil aan met de buizenbedrijf Balcke-Telling, die in 1916 in een fusie zou worden omgezet. Hoesch legde zich helemaal toe op de staalproductie met verschillende soorten walsstraten. Pas in 1896 werd er een eerste hoogovens aangestoken. In 1899 nam het de Westfalia-mijn over, in 1907 een walserij in Limburg aan de Lahn - vele van dergelijke overnames waren overigens een uiting van de moeilijkheden van de 'zuivere' walserijen in het karteltijdperk (zie 8.3) - en in 1911 de machinefabriek Deutschland in Dortmund. In 1906 nam het een participatie in een ijzerertsbedrijf in Longwy en 1913 nam het een ijzermijn in het Siegerland over (Tross 1923: 34-35, 97; Hinkers 1925: 26; Hempel 1969: 95; Wiel 1970: 254-255, 266).

Ook verschillende Saarlandse ijzer- en staalbedrijven, die in eigen streek geconfronteerd werden met staatsmijnen die meestal hogere prijzen aanrekenden dan het Rijnland-Westfaalse steenkoolsyndicaat en bovendien niet steeds aan de vraag konden voldoen, verwierven eigen

---

15. De grote Berlijnse banken waren in 1887 zo verbolgen over de verder verhoging van de invoerheffingen dat ze tot een boycot van de Russische overheidsfinanciering overgingen. Die duurde overigens niet zo lang als de Britse boycot naar aanleiding van de Russische invasie van Afghanistan in 1885, die pas in 1907 beëindigd werd en de Fransen toeliet in Rusland de hegemonie te verwerven (Crihan 1934: 63).

steenkoolbelangen. Zowel Stumm als Roechling verwierven steenkoolvelden in het Oosten van het Ruhrgebied en in Lotharingen. Roechling participeerde daarnaast in een mijnonderneming nabij Aken. Burbach had door haar verbinding met Dudelange (zie 6.6) deel aan de mijn van Althenhoven en vanaf 1905/1912 met de Eschweiler Bergwerksverein, het grootste steenkoolbedrijf van het Akense bekken (Born 1919: 59-65, 88-89, 92-95; Chomé 1964: 47-48).

In de verschillende grote ijzer- en staalbekken kwamen dus, in nauwe samenwerking met de grote banken, concerns tot stand op een grotere schaal dan in de rest van Europa. Zoals de vorige paragrafen van dit hoofdstuk wordt ook deze afgesloten met een schematisch overzicht van de grootste bedrijven en bekkens. De regionale verdeling van de ruwijzerproduktie zag er in 1910 als volgt uit (bron: Leisse 1912: 14):

tabel 14  
regionale verdeling van de ruwijzerproduktie in  
de Zollverein in 1910 (in 1.000 ton en %)

bekken	1.000 t.	%
Ruhrgebied	6.515	44.04
Lotharingen/Luxemburg	4.394	29.70
Saarland	1.198	8.10
Silezië	901	6.09
Siegerland/Nassau	774	5.23
Midden- en Oost-Duitsland	767	5.18
Beieren/Württemberg/Thüringen	245	1.66
totaal	14.793	100.00

Produktiestatistieken voor ruwijzer en -staal voor de verschillende bedrijven heb ik niet gevonden. Door de vèrgaande integratie en kartellering van de ijzer- en staalindustrie lijkt de statistiek van de afgewerkte produkten van de sector het meest aangewezen om de grootte van de ondernemingen met elkaar te vergelijken. Binnen het Stahlwerksverband was de controle op het ruwstaal - de halffabrikaten of 'A-produkten' - immers veel stricter dan die op de meer afgewerkte staalprodukten ('B-produkten'). Daardoor nam juist de produktie van de eerste een hoge vlucht (zie 8.3). Enkel naar de quota voor het ruwstaal kijken zou dus een zeer vertekend beeld geven. De totale quota voor alle staalprodukten die een bedrijf op de markt mocht brengen geven dan ook het beste beeld. Het probleem is dat men daarbij eigenlijk appels en peren bij elkaar optelt, omdat nu eenmaal meer dan 1 ton ruwstaal gebruikt wordt om 1 ton afgewerkt produkt te produceren. Tegenwoordig worden bij dergelijke statistieken dan ook omrekeningscoëfficiënten gebruikt. Ter vergelijking: bij deze quota komen we op een totaal van 12,44 miljoen ton staal, terwijl de feitelijke Duitse produktie van ruwstaal in

1911 14,30 miljoen ton bedroeg (Mitchell 1980: 421). De in tabel 15 opgenomen algemene productiequota voor 1911 van het Stahlwerksverband geven dan ook maar een benaderend beeld (bron: Leisse 1912: 56) (16).

tabel 15  
quota van de Duitse en Luxemburgse staalbedrijven in het  
Stahlwerksverband in 1911 (A- en B-produkten; in 1.000 ton en %)

onderneming	bekken	1.000 t.	%
1. Phoenix	RU	1.327	10.66
2. Thyssen/Deutsche Kaiser	RU, DL	983	7.90
3. Krupp	RU, SI	977	7.85
4. Deutsch-Luxemburgische	RU, LU	793	6.37
5. Oberschl. Eisen. e.a.	OS	716	5.76
6. De Wendel	DL	622	5.00
7. Gutehoffnungshütte	RU	586	4.71
8. Rombacher	DL	529	4.26
9. Gelsenkirchener	RU, LU	509	4.09
10. Rheinstahl	RU	489	3.93
11. Hoesch	RU	455	3.65
12. Luxemb. + Saarl. (*)	LU, SA	415	3.34
Roehling	SA, DL	415	3.34
Stumm	SA, DL	415	3.34
15. Aumetz-Friede	DL	382	3.07
16. Peine (+)	ND	341	2.74
17. Königs- und Laura (+)	OS	341	2.74
18. Bochumer Verein	RU	336	2.70
19. Maximilianshütte	ZD	274	2.21
20. Dillingen	SA	259	2.08
21. Dudelange (*)	LU	258	2.07
22. Osnabrück	ND	185	1.49
23. Rumelange & St.-Ingb. (°)	LU, SA	183	1.47
24. Hasper	RU	174	1.40
25. Westf. Stahlwerke	RU	170	1.37
26. Ougrée-Marihaye (Rod.)	LU	125	1.00
27. Van der Zypen-Wissen	SI	108	0.86
28. Sächs. Gusstahlf.	MD	74	0.60
totaal		12.442	100.00

D = Duits(land), DL = D.-Lotharingen, LU = Luxemburg, N = Noord, M = Midden, Z = Zuid, OS = Opper-Silezië, RU = Ruhr, SA = Saar, SI = Siegerland. (\*) fuseren in 1911 tot ARBED. (+) enkel door afronding zijn de quota gelijk. (°) vanaf 1911 onder controle van 4.

---

16. Voor een rangschikking van belangrijkste Duitse ijzer- en staalondernemingen naar kapitaal in 1887 en 1907, zie Kocka/Siegrist 1979: 100-102, 107-109.

Anders dan in Groot-Brittannië en Frankrijk en ondanks de zware bewapeningsinspanning van Duitsland was het hier dus niet een bewapeningsstaalbedrijf dat de kroon spande, wat niet belette dat Krupp haar Europese concurrenten in omvang overtrof (Lewinsohn 1935: 142). Uit tabel 15 blijkt het overwicht van het Ruhrgebied. Ondanks de reeds verregaande concentratie in dat bekken waren er nog 11 van de 28 Duitse staalbedrijven actief, waaronder de eerste vier. Met 6 bedrijven was Duits-Lotharingen het tweede belangrijkste staalbekken. Het eerste bedrijf uit een niet-westelijk bekken kwam wel op de vijfde plaats, maar was geen volledig doorgevoerde concentratie. Zeven bedrijven waren in twee bekkens actief, en dan hebben we het nog maar enkel over de ijzer- en staalactiviteiten van deze bedrijven.

Verschillende van de hier genoemde ondernemingen hadden ook een belangrijke positie in het Rijnland-Westfaalse Steenkoolsyndicaat. Gelsenkirchen, hier nummer 9, spande daar de kroon met een aandeel van 11 % (11,2 miljoen ton). De quota van de eerste vier uit het staalkartel waren daar: Phoenix 4 %, Thyssen/Deutscher Kaiser 1,6 %, Krupp 0,7 % en Deutsch-Luxemburgische 4,9 %. Opgemerkt moet worden dat het daarbij enkel ging om steenkolen die ze niet zelf verwerkten, maar op de markt brachten (Leisse 1912: 128).

De snelle expansie van de Duitse ijzer- en staalindustrie had tot gevolg dat vanaf de eeuwwisseling de ongerustheid over de grondstoffenbevoorrading snel toenam, vooral voor wat ijzererts betrof. Duitsland bezat weliswaar een groot deel van Lotharingen, het grootste ertsbekken van Europa, maar men begon zich toch zorgen te maken over de toekomstige uitputting ervan. In 1913 werd voorgerekend dat in Duits-Lotharingen nog maar voor 87 jaar ertsvoorraden aanwezig waren, tegenover 150 jaar in het bekken van Frans-Lotharingen. Bovendien waren de ertsen van Briey 20 % rijker aan ijzer, wat hun aanwending in Duitsland, ondanks de hogere transportkosten, rendabel maakte. Toch behoorde volgens Friedensburg de verovering van dit laatste gebied niet tot de expliciete doelstellingen van Duitsland in de Eerste Wereldoorlog was (zie 9.2).

Wel moeten de toenemende investeringen van Duitse bedrijven in de Frans-Lotharingse ijzerbekkens in dit licht gezien worden. Thyssen verwierf als eerste concessies in dit gebied in 1902, gevolgd door Gelsenkirchen in 1904 - in 1910 nam het ook als enige een hoogovenbedrijf in dit bekken (Aubrives-Villerupt) over - en Phoenix, Haspe, Hoesch en Aumetz-Friede nog eens twee jaar later. Er waren ook andere formules: Roehling sloot bijvoorbeeld met Longwy een akkoord af, waarbij het de levering waarborgde van steenkool uit haar Akense mijn in ruil voor een gewaarborgde toelevering van ijzererts. Ook joint-ventures met Franse bedrijven zagen het licht.

Vanaf 1907 begonnen Duitse bedrijven ook aan de ontginning van de Normandische erts in de buurt van Caen. Thyssen beet er de spits af en had zoals reeds vermeld ook meer verregaande plannen. In 1907-1908 verwierf ook een consortium van Phoenix, de Deutsch-Luxemburgische en Hoesch er concessies, in 1909 gevolgd door Krupp en in 1911 door de

Gutehoffnungshütte. Tenslotte waren 15 van de 20 aanwezige concessies in Duitse handen. De Franse publieke opinie was daarover niet erg opgetogen.

Het was echter in Marokko dat de Franse en Duitse belangen het duidelijkst tegenover elkaar kwamen te staan. In 1904 had Frankrijk in dit land van Engeland de vrije hand gekregen, tegen de wens van Duitsland in. In 1905 ondersteunde de Duitse keizer de sultan dan ook bij zijn pogingen de onafhankelijkheid te behouden. Tijdens de conferentie van Algeciras (1906) erkende Duitsland echter het politiek overwicht van Frankrijk in Marokko in ruil voor economische gelijkberechtiging. De veronderstelde grote ijzerertsvoorraden speelden daarbij een grote rol. In 1907 werd dan ook de Union des Mines Marocaines opgericht, een Frans-Duits onderneming (met deelname van Krupp en de Gelsenkirchener) die de ertsrijkdommen moest gaan uitbaten. De sultan, die de grootmachten tegen elkaar probeerde uit te spelen, verleende nu echter de gebroeders Mannesmann - niet te verwarren met hun vroegere buizenonderneming - een concessie, die deze van de Union des Mines Marocaines doorkruiste.

De Mannesmanns wierpen zich nu op als pioniers van de Duitse koloniale belangen en verweten de regering hun belangen onvoldoende te behartigen. Ten aanzien van de publieke opinie werd de dreigende uitputting van de Duitse ertslen daarbij sterk gedramatiseerd. Er ontstond een oorlogszuchtige stemming die zelfs de regering verbaasde. Tenslotte zond deze in 1911 een kanoneerboot naar Agadir om de Duitse aanspraken te ondersteunen. Dit leidde tot een herbevestiging van het akkoord van 1906 - Duitsland kon als compensatie daarvoor nu wel een deel van Frans Kongo aan haar kolonie in Kameroen toevoegen. De gebroeders Mannesmann wilden echter niet een door Walther Rathenau uitgewerkt compromis over de ertsconcessie ratificeren. Het politieke conflict was intussen bezworen, maar de grote confrontatie was niet meer veraf (Friedensburg 1934: 40-49; Von Krosigk 1958: 463-465; Jaeger 1967: 192-198).

## 6.6 Internationalisering van de Luxemburgse ijzer- en staalindustrie

In 5.5 werd het (langzame) totstandkomen van een moderne ijzerindustrie in Luxemburg en de dominerende rol daarbij van de familie Metz, geholpen door de grote Belgische banken, beschreven. Uit het voorgaande is ook duidelijk geworden hoe sterk de Luxemburgse economie verbonden was met de Duitse, waarmee het land in een douane-unie was verbonden. De Duitse Gründerzeit van 1870-1873 was de definitieve start voor de grootschalige Luxemburgse ijzerindustrie. In 1870 besliste de regering nog enkel ertsconcessies te verlenen aan bedrijven die het erts binnen het land zelf tot ruwijzer verwerkten. Van dan af begon men ook de ijzerfabrieken in het zuidelijke minette-bekken te vestigen.

Metz was samen met het Saarlandse Burbach, waarin het samen met de

Belgische Société Générale en La Providence verenigd was, in 1862 in Esch-Alzette met een ijzerertsbedrijf begonnen. In 1871 bouwden beide ondernemingen samen in de buurt hiervan de Metz-Schmelz, voorzien van vier moderne hoogovens. In 1872 volgde de oprichting door andere groepen van de ijzerbedrijven in Esch (de Brasseur-Schmelz), Rumelange (ook in de buurt van Esch) en Rodange (nabij de Belgische grens, 2 hoogovens). De ruwijzerproductie, die in 1869 voor het eerst de 100 000 ton bereikte, liep vier jaar later al op tot een kwart miljoen ton (De Muyser 1926: 22; Weber 1950: 183; Kill 1963: 144; Chomé 1964: 17, 19, 22; Calmes 1968: 223; Mitchell 1980: 413, 415; Trausch 1981: 65).

Omwille van dezelfde redenen als in Duitsland zette in 1873 een crisis in en verbeterde de situatie weer in 1879, zowel door het opnieuw instellen van invoerheffingen op ijzer en staal als door de uitvinding van het Thomas-procédé. Hetzelfde jaar reeds richtten de Lotharingse en Luxemburgse ondernemingen het een ruwijzerkartel op, tien jaar later gevolgd door een staalkartel, om zich te verdedigen tegen de positie van de verwerkende industrieën uit het Ruhr- en Rijnbekken (zie hoofdstuk 8.3).

Het Thomas-procédé zorgde overigens wel voor een expansie van de ruwijzer-, maar voorlopig niet van de staalproductie. Het aantal cokeshoogovens nam toe van 18 in 1882 tot 31 in 1901 en 47 in 1920. Twee weken na de demonstratie door Thomas van zijn procede in Middlesbrough in 1879 verwierf Metz als eerste op het continent de licentie ervan, maar het duurde nog 1886 voor haar (geïntegreerde) staalfabriek - in Dudelange, weer in samenwerking met Burbach - in gebruik werd genomen. Bovendien bleef dit gedurende lange tijd de enige moderne staalfabriek van het groothertogdom. Het meeste Luxemburgse ruwijzer werd uitgevoerd naar het Ruhrgebied en het Saarland, waar het verder verwerkt werd (Weber 1950: 200-202; Hemmer 1953: 32; Kill 1963: 144-145; Chomé 1964: 23-25; Calmes 1968: 223-224).

Vanaf 1900 begon in deze internationale arbeidsdeling verandering te komen en werden aan de hoogovens steeds meer Thomas-staalfabrieken toegevoegd. In 1913 werd reeds 54 % van het ruwijzer in het binnenland verder verwerkt. Deze ontwikkeling ging echter gepaard met een verregaande verduitsing van de sector - overigens later dan in de andere sectoren van de Luxemburgse economie. In 1892 werd de Brasseur-Schmelz in Esch overgenomen door de Akense Rothe Erde en kreeg nu ook de naam Rothe Erde of Terres Rouges. Dezelfde onderneming nam in 1903 ook het aan de andere kant van de grens gelegen bedrijf in Audun-le-Tiche in bezit. Tussen 1904 en 1907 kwamen deze bedrijven onder controle van de Gelsenkirchener Bergwerksverein (De Muyser 1926: 30; Wagner 1931: 24-25; Bosseler 1956: 49; Kill 1963: 155; Chomé 1964: 53-54).

Differdange, een in 1896 opgericht bedrijf dat in 1898 ook aan de bouw van een staalfabriek - de tweede in Luxemburg - was begonnen, kwam in 1901 in problemen. De Duitse magnaat Stinnes verenigde het bedrijf daarop met zijn Dannenbaum-kolenmijn bij Bochum in Duitsland.

Dit leidde echter nog niet tot een gezonde onderneming en daarom werd het zelfde jaar nog het Geldern-bedrijf uit de Stinnesgroep aan het geheel toegevoegd. Zo ontstond de Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten AG met hoofdzetel in Bochum (De Muyser 1926: 26, 29; Weber 1950: 213-214; Kill 1963: 155, 159; Chomé 1964: 55).

Het bedrijf in Rumelange, dat na een faling in 1888 een nieuwe leiding had gekregen, fuseerde in 1905 met de Kremerfabriek in het Saarlandse Sankt-Ingbert. Deze nieuwe onderneming bouwde een nieuwe hoogoven in het tegenover Rumelange gelegen Lotharingse Ottange. Ook dit geheel kwam onder controle van de Deutsch-Luxemburgische. Het ijzerbedrijf in Steinfurt tenslotte werd in 1912 overgenomen door de draadkabelfabrikant Felten & Guilleaume in Keulen (een filiaal van AEG), die zichzelf hiermee onafhankelijk wilde maken van het ruwijzerkartel (De Muyser 1926: 30-31; Wiedenfeld 1916: 131; Weber 1950: 214-215; Precheur 1959: 187; Kill 1963: 156; Chomé 1964: 55, 67).

Het bij de Belgische grens gelegen bedrijf in Rodange bleef wel buiten Duitse invloed. Het kwam in 1905 in handen van het Belgische Ougrée-Marihaye, dat op die manier toegang tot de Duitse markt wilde krijgen. In 1907 trad het bedrijf dan ook toe tot het Duitse Stahlwerksverband. Rond dezelfde tijd kwam er ook een eind aan de rivaliteit tussen het Lotharings-Luxemburgs en het Ruhr-Rijn-bekken binnen de tolunie en traden de Lotharings-Luxemburgse kartels toe de algemeen Duitse (zie 8.3) (De Muyser 1926: 31; Weber 1950: 214; Kill 1963: 156; Chomé 1964: 18, 169; Trausch 1981: 71).

De meeste autonomie behielden de bedrijven uit de Metz-Tesch-connectie. In 1904 knoopten de bedrijven uit Eich en Dudelange weliswaar nauwe banden aan met de Eschweiler Bergwerksverein (EBV), de grootste steenkoolonderneming uit het Akens bekken (17), maar in 1911 kwam met de hulp van (2/3) Belgisch en (1/3) Luxemburgs kapitaal de fusie tot stand van alle bedrijven van de reeds gedurende lange tijd samenwerkende families Metz en Tesch - de Forges d'Eich, de SA des Mines du Luxembourg et Forges de Sarrebruck (Burbach) en de SA des Hauts Fourneaux et Forges de Dudelange - tot de Acieries Reunies de Burbach-Eich-Dudelange, kortweg ARBED. ARBED werd ook lid van het Stahlwerksverband - Dudelange was, zoals de Deutsch-Luxemburgische, er in 1904 zelfs medeoprichter van. De horizontale concentratie van 1911 werd twee jaar later aangevuld met een verticale door een belangengemeenschap met de Eschweiler Bergwerksverein, die zelf in 1906-1907 gefuseerd was met haar belangrijkste concurrent in het bekken van Aken en in 1910 daar nog een andere mijn overnam. Bestuurders en commissarissen van beide ondernemingen namen hierbij zitting in elkaars raden, maar ARBED had feitelijk de leiding over beide ondernemingen. Toch kwam

---

17. Kocka en Siegrist (1979: 98, 108) rangschikken de EBV naar kapitaal voor 1887 op de derde plaats in de Duitse mijnbouwsector en voor 1907 op de achtste plaats in de ijzer- en staalsector.



volgens de communistische historicus Kill ARBED door deze operatie onder Duitse invloed en deden verschillende vertegenwoordigers van de Duitse grote banken, waaronder de machtige Diskontogesellschaft, hun intrede in de raad van bestuur. Volgens Bariéty werd zeker na deze operatie ARBED als een van de grote Duitse staalconcerns en haar directeur Mayrisch als een van de grote Duitse staalbaronnen beschouwd (Wiedenfeld 1916: 115-116; De Muyser 1926: 31-39; Weber 1950: 213-215; Hemmer 1953: 107-108; Prêcheur 1959: 187; Kill 1963: 156; Chomé 1964: 26, 31-36, 47-48; Hempel 1969: 97; Bariéty 1974: 124-125).

Met behulp van Duits kapitaal werden de meeste Luxemburgse bedrijven gemoderniseerd en van Thomasconvertoren, Siemens-Martinovens en walsen voorzien. Reusachtige complexen kwamen op deze wijze tot stand. Het splinternieuwe Belval-bedrijf - aanvankelijk naar de gebroeders Kirdorf "Adolf-Emil-Hütte" genoemd -, dat de Gelsenkirchener tussen 1909 en 1913 in Esch opzette, was op dat ogenblik het grootste geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf in Europa. Na de integratie van Differdange in de Deutsch-Luxemburgische werd de staalfabriek afgewerkt en kwamen er naast de twee bestaande niet minder dan acht hoogovens en meerdere walsstraten bij. Ook Rodange, Terres Rouges en ARBED werden verder uitgebreid (Weber 1950: 212-214; Kill 1963: 156-159).

Aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog was de Luxemburgse ijzer- en staalindustrie door deze concentratiebeweging tot een vijftal ondernemingen teruggebracht, waarvan de structuur er als volgt uitzag (bron: Weber 1950: 215):

tabel 16  
structuur van de Luxemburgse ijzer-en staalindustrie  
aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog

moederbedrijf	lokatie	hoogovens	dag. prod.	convertoren
Deutsch-Luxemb.	Differdange	10	1 350 t.	5
	Rumelange	3	500 t.	-
Gelsenkirchener	Esch-Alzette	12	2 500 t.	4
Felten & Guill.	Steinfort	2	210 t.	-
ARBED	Dudelange	6	850 t.	4
	Dommeldange	3	360 t.	-
	Esch-Alzette	6	1 100 t.	4
Ougrêe-Marihay	Rodange	4	560 t.	3
	totaal	46	7 430 t.	20

### 6.7 Excursus: US Steel en andere Amerikaanse staaltrusts

Het grote voorbeeld van de industriële concentratie in de ijzer- en staalindustrie dat bij het begin van deze eeuw tot ieders verbazing sprak, zowel in de arbeidersbeweging als in de kringen van het Europese staalkapitaal, lag intussen niet in Europa, maar in Noord-Amerika. Het is dan ook niet mogelijk dit hoofdstuk af te sluiten zonder hierop in te gaan. Terzelfdertijd komt ook de kartelvorming in de Verenigde Staten aan bod, waardoor deze paragraaf een mooie opstap is naar de hoofdstukken 7 en 8.

Uit tabel 3 (paragraaf 5.2) kwam reeds naar voren hoe snel de Amerikaanse ijzer- en staalindustrie vanaf het laatste kwart van de negentiende eeuw begon te groeien. De grote behoeften aan ijzer en staal - de spoorwegaanleg, de burgeroorlog, de bouw van nieuwe steden en het tot stand komen van nieuwe industrieën (petroleum) - zorgden voor een ideale voedingsbodem. Daarbovenop kwam het protectionisme waardoor het land al vroeg werd gekenmerkt - oorspronkelijk waren de invoerheffingen ook de enige bron van inkomsten voor de overheid - en dat, op een korte afzwakking tussen 1833 en 1857 na, nooit werd bedreigd. Daardoor werd de ijzer- en staalindustrie afgeschermd voor buitenlandse concurrentie en was ze in staat de binnenlandse prijzen hoog te houden en in het buitenland tegen veel lagere prijzen de concurrentie aan te gaan. Het karakter van dit protectionisme was dus steeds meer agressief dan defensief.

Het eerste ijzer- en staalcentrum was Pittsburgh in het steenkoolbekken van West-Pennsylvania en Oost-Ohio. Na de ontdekking van de rijke Mesabi-ertsen nabij het Bovenmeer (Lake Superior) ontwikkelde Chicago zich als tweede pool. Ook in Tennessee en Alabama, waar zowel ijzererts als steenkool gevonden werden, kwam tenslotte een ijzer- en staalindustrie tot stand. Vanaf de jaren 1880 konden de Verenigde Staten grotendeels in hun ijzer- en staalbehoeften voorzien. Rond 1893-1894 kwam grotendeels een einde aan de importen en begonnen de Amerikanen in toenemende mate zelf te exporteren (Kestner 1902: 108-114, 118-120; Burn 1940: 29-30, 151-154; Carr/Taplin 1962: 116-117, 124, 165, 246; Stora 1979: 29-30).

Vanaf het begin van de jaren 1870, toen ook in de Amerikaanse ijzer- en staalindustrie een investeringsgolf woedde, begon Andrew Carnegie, die voordien in de spoorwegsector en de ijzer- en staalhandel een kapitaal had opgebouwd, in Pittsburgh zijn staalimperium uit te bouwen. In eerste instantie legde hij zich toe op de produktie van staal, maar gaandeweg werd de ondernemingen in beide richtingen verticaal uitgebreid, van de steenkool- en ertsmijnbouw tot de produktie van afgewerkte produkten. In 1881 werd de onderneming Carnegie Brothers and Company opgericht en in 1892 na

verdere overnames tot Carnegie Steel Company omgevormd. Het was dan al de grootste ijzer- en staalonderneming van de Verenigde Staten.

In 1887 nam Carnegie samen met 12 andere ondernemingen deel aan het Amerikaans rail-kartel, maar intussen bleef hij andere bedrijven - en hun quota in het kartel - overnemen. Drie jaar later waren de quota van Carnegie en het in 1889 totstandgekomen Illinois Steel Company - een fusie van drie ijzer- en staalbedrijven in Chicago daardoor reeds tot 59 % van het geheel opgelopen. In 1892 viel het kartel uiteen omdat deze twee ondernemingen niet meer tot een akkoord konden komen. Het karakter van de kartels in de Verenigde Staten was overigens zoals in Groot-Brittannië (zie 8.2) informeel. Nooit kwam het tot gemeenschappelijke verkoopsorganisaties. Door de bescherming van de binnenlandse markt zou een evolutie naar meer gestructureerde kartels in principe wel mogelijk geweest zijn, maar met de afkondiging van de Sherman Anti-Trust Act in 1890 werden bindende afspraken helemaal verboden. Bovendien werden afspraken steeds moeilijker, omdat met name Carnegie een zeer agressief beleid voerde. Het totstandbrengen van trusts werd daardoor het enige alternatief.

Vanaf de tweede helft van de jaren 1890 begon de Morgan-bank steeds meer de positie van Carnegie te bedreigen. In 1898 verenigde ze vier grote bedrijven - waaronder Illinois Steel en Minnesota Iron - tot Federal Steel. In de sector van de afgewerkte staalproducten kwam het eveneens tot fusies zoals American Tinplate, American Shipbuilding, American Steel and Wire, Nationale Tube en American Bridge - de laatste drie behoorden eveneens tot de Morgan-groep. Deze bedrijven werden 'stroomopwaarts' uitgebouwd, waardoor Carnegies monopolie in de ruwijzer- en -staalsector ondermijnd werd. Carnegie dreigde dan ook van zijn kant nieuwe verwerkende bedrijven op te richten. Tenslotte liet hij zich echter door Morgan voor een 226 miljoen \$ uitkopen. Daarna kon hij, die nooit enige scrupule had getoond bij het vernietigen van concurrenten of het neerslaan van stakingen, de verdere 28 jaar van zijn leven als vrijgevege mæcenas door het leven gaan - het Vredespaleis in Den Haag is daarvan nog één van de vele getuigen.

Met deze overname werd de basis gelegd voor de oprichting op 1 april 1901 van de United States Steel Company, waarin 8 belangrijke staalondernemingen uit de groepen Carnegie, Morgan en Moore werden samengebracht - de laatste groep omvatte National Steel, American Tinplate, American Sheet Steel en American Steel Hoop. De leiding kwam in handen van Elbert Gary, voordien voorzitter van Federal Steel, die zich steeds meer opwierp als woordvoerder van het Amerikaanse bedrijfsleven en zelfs van de hele natie tegenover de regering. Oorspronkelijk weerspiegelde het bestuur van US Steel op vrij evenwichtige wijze de krachtsverhoudingen tussen de samenstellende delen. Het duurde echter niet lang voor de Morgan-belangen het overwicht kregen en veel van Carnegies vroegere medewerkers vertrokken. Zo bijvoorbeeld Charles Schwab, de vroegere voorzitter van Carnegie Steel en ook de eerste voorzitter van US Steel, die in 1901 de controle verwierf over Bethlehem Steel, een

bedrijf dat voor een groot stuk op de wapeningsmarkt actief was, en dit via verder overnames tot de belangrijkste concurrent van US Steel uitbouwde (18).

Het beleid van US Steel verschilde overigens niet weinig van dat van Carnegie Steel voorheen. Het streefde eerder stabiele prijzen dan een overwegende marktpositie na. In dat kader organiseerde Gary vanaf de depressie van 1907 zijn befaamde 'Gary Dinners', waarbij op informele wijze prijzen werden afgesproken. Dit gebeurde heel openlijk. Journalisten mochten aanwezig zijn en notities nemen. Wel was er nooit sprake van echte akkoorden. Na de bijeenkomsten publiceerde US Steel eventuele nieuwe prijzen en de andere ondernemingen hielden zich daaraan, wetende dat US Steel over veel grotere reserves beschikte om een concurrentieslag aan te gaan.

Het belangrijkste onderdeel van dit prijsbeleid was het zogenaamde 'Pittsburgh'-plus-systeem, waarbij de produktiekosten van Pittsburgh werden aangerekend, vermeerderd met de transportkosten vanuit die stad, onafhankelijk van het feit vanwaaruit geleverd werd. Dit beschermde de thuisbasis van US Steel tegen concurrentie van andere bekkens, zoals dat van Chicago. Pas in 1924 werd het systeem illegaal verklaard. Het gevolg van Gary's beleid was dat het marktaandeel van US Steel stilaan afnam - dat neemt niet weg dat het bedrijf in 1905 nog steeds iets meer ruwijzer produceerde dan bijvoorbeeld Duitsland of Groot-Brittannië (Kestner 1902: 114-115; Hilferding 1910: 271-272; De Rousiers 1925: 219-224; Lewinsohn 1935: 133-134, 154-155; Burn 1940: 228-232, 268-270, 285, 346; Carr/Taplin 1962: 170-171, 248-250; Romein 1967: 240; Urofsky 1969: xxii-16, 88-89; Hogan 1971b: 463-484, 533-558; Stora 1979: 30; Mitchell 1980: 414-415).

Gary's conservatief beleid had als voordeel dat toen de regering in 1911 in het kader van de anti-trustwet probeerde af te dwingen dat US Steel terug in haar oorspronkelijke onderdelen zou worden ontbonden, dit tenslotte - in 1920 - werd afgewezen. De rechtbank oordeelde immers dat het marktaandeel van de onderneming niet zo groot was dat de concurrentie erdoor bedreigd werd. De rechters verklaarden de Gary Dinners weliswaar illegaal, maar stelden vast dat US Steel hieraan sinds lange tijd een einde had gesteld. Tenslotte merkten ze op dat US Steel niet aansprakelijk kon gesteld worden voor het feit dat andere ondernemingen haar prijspolitiek volgden.

De regering merkte zodoende dat ze een zeer ongelijk gevecht was aangegaan. Liefmann, een oud-leerling van Max Weber die op diens aansporing aan zijn onderzoek over kartels en trusts begon stelt dan ook in dit verband: "Als men weet wat een zodanige concentratie van bezit in Amerika aan economische en vooral politieke invloed

---

18. Oorspronkelijk was Morgan bereid in te gaan op Schwabs voorstel ook Bethlehem binnen US Steel te integreren. Dit plan ging ten slotte niet door. Schwab nam in 1903 ontslag als voorzitter van US Steel (Hogan 1971b: 491, 538, 540).

betekent, kan men zich enkel verwonderd afvragen hoe de Amerikanen over hun land als een ware democratie kunnen spreken, waarmee ze ook andere volkeren gelukkig willen maken" (De Rousiers 1925: 227-228; Liefmann 1927a: 218 (citaat), 220, 244-245; Carr/Taplin 1962: 250; Romein 1967: 235; Urofsky 1969: 24-26, 43-45, 78-83, 340-343; Hogan 1971b: 529-537; Stora 1979: 98-99).

### 6.8 Conclusie: financierskapitaal en relatieve achterstand

Uit het voorgaande blijkt dat, op Groot-Brittannië na, de rol van de banken bij het totstandkomen van een grootschalige ijzer- en staalindustrie in West-Europa essentieel was. België, Frankrijk en Duitsland vallen in Alexander Gerschenkrons bekende theorie over relatieve achterstand dan ook duidelijk in de categorie van landen met een middelgrote achterstand, waar de banken noodzakelijk waren om die achterstand weg te werken (19). Hoe groter de achterstand, zegt Gerschenkron, des te groter de oorspronkelijke kink in de curve van de industriële produktie en des te langduriger de daaropvolgende 'great spurt' van de industrialisatie, des te groter ook de nadruk op produktie- ten koste van consumptiegoederen, de schaal van de industriële bedrijven en ondernemingen en des te belangrijker de rol van de banken, en bij nog grotere achterstand van de staat, als promotors van de industriële ontwikkeling. Duitsland is Gerschenkrons prototype van een land met middelgrote achterstand; Frankrijk en België, ook behorend tot deze categorie, hadden minder achterstand in te lopen en waren dan ook minder extreem in hun ontwikkeling dan Duitsland (20). Niet toevallig was de schaal van de bedrijven uit de zware industrie - voor de lichte gaat zijn stelling minder op, zoals hij zelf toegeeft - en van de banken in Duitsland tenslotte groter (Gerschenkron 1966: 10, 16, 353-354; 1968: 34-35,

---

19. Naast het feit dat Groot-Brittannië lange tijd de standaard vormde en het accumulatieproces er meer gradueel kon verlopen, was de rol van de banken er ook geringer omdat er door de lage rentevoet minder geld in de banken en meer rechtstreeks in de vorm van aandelen belegd werd (Hilferding 1910: 308-309; Gerschenkron 1966: 14).

20. Gerschenkron geeft toe dat zijn indeling in minder en meer achterstand niet te kwantificeren is - Rostow had een soortgelijk probleem met zijn begrip 'leidende sector' (zie de eerste voetnoot bij hoofdstuk 5) -, maar rekent erop dat "weinigen zullen ontkennen dat Duitsland een grotere economische achterstand had weg te werken dan Frankrijk, Oostenrijk meer dan Duitsland", enzovoort. België wordt in deze rangorde niet genoemd - wel werd België voordien reeds in de categorie van landen met middelgrote achterstand ondergebracht -, maar ik veronderstel dat weinigen zullen tegenspreken... (Gerschenkron 1966: 16, 42-44).

91-92).

In de mate dat de achterstand werd ingelopen, veranderden de belangrijkste industriële financieringsbronnen: "In gebieden met middelgrote achterstand verving de herinvestering van de industriële winsten de oorspronkelijke afhankelijkheid van de banken als bron van kapitaalvoorziening. In gebieden met aanzienlijke achterstand was de opeenvolging complexer: de banken kwamen in de plaats van het regeringsbudget en het bankkrediet werd op haar beurt stilaan vervangen door het opnieuw investeren van de winsten die de industriële ondernemingen verdienden", schematisch (Gerschenkron 1968: 94 (citaat); 1966: 355 (schema)):

schema 4  
bronnen van kapitaalvoorziening in verhouding tot  
economische ontwikkeling volgens Gerschenkron

stadia	geavanceerd gebied	gebied met matige achterstand	gebied met extreme achterstand
I	fabriek	banken	staat
II		fabriek	banken
III			fabriek

Rusland is Gerschenkrons prototype van de derde situatie. Het vertrouwen in financiële instituties en ondernemingen was er oorspronkelijk zo gering, dat enkel de overheid een industriële ontwikkeling op gang kon brengen, onder andere door spoorwegaanleg op grote schaal. Vanaf 1900 begonnen de banken, die stilaan tot stand waren gekomen, dan de rol van de overheid over te nemen (Gerschenkron 1966: 19-20, 47-50, 360-361). Het merkwaardige is echter dat ook België, het eerste land na Groot-Brittannië dat een grootschalige industrie tot stand bracht, deze stadia - zij het sneller - doorliep. De Nederlandse overheid stimuleerde er in de jaren 1820 het totstandkomen van zowel de industrie als de investeringsbanken en de minder dirigistische aanpak van de eerste regeringen van het onafhankelijke België verhinderde niet dat ook hier via de spoorwegenbouw voor het eerst een bewuste stimuleringspolitiek op grote schaal werd beproefd.

Gerschenkrons typologie, die gericht is op de bronnen van kapitaalvoorziening, kan er dan ook toe leiden dat men terugvalt in het liberale dogma van de louter anonieme ontwikkeling van de industrie in Groot-Brittannië. In hoofdstuk 2 is reeds gewezen op Polanyi's paradox dat de laissez-faire economie het product van een doelbewuste actie van de staat was en daarnaast bleek uit dit onderzoek dat ook in Groot-Brittannië vormen van overheidsbescherming een belangrijke rol speelden bij het begin van de industriële revolutie. Ook Gerschenkron ontkent niet dat "voor de Eerste Wereldoorlog gedwongen industrialisatie (of significante elementen ervan) een belangrijke rol in belangrijke gebieden van het

continent hebben gespeeld" - het is overigens niet duidelijk of de Amerikaan Gerschenkron het Verenigd Koninkrijk tot het Europees continent rekent -, ondanks het feit dat dit in tegenspraak was tot het dominant waardensysteem (1968: 83).

'Gedwongen industrialisatie' moet men overigens niet te strikt opvatten. Hetgeen Gerschenkron daaronder verstaat valt grotendeels samen met wat hier 'publieke planmatige regulering' is genoemd en omvat daarnaast zelfs voor een groot deel de - heel wat minder dwingende - 'publiek ordenende regulering' (21) (zie 1.7): "Als de staat zich onthield van het besturen van eigen bedrijven, kon ze nog steeds de beslissingen van ondernemers en managers van industriële bedrijven diepgaand beïnvloeden door hen te voorzien van investeringsfondsen, door op grote schaal hun produkten aan te kopen, door hen te verzekeren van een stabiel arbeidsaanbod en door hun lopende verrichtingen op verschillende wijzen te subsidiëren" (1968: 83).

Gerschenkron geeft dan ook toe dat door zijn typologie het onderscheid tussen 'autonome' en 'gedwongen' industriële ontwikkeling wat naar de achtergrond verdwijnt (1968: 95). Dat is des te merkwaardiger omdat hij op andere plaatsen wijst op het belang van vormen van overheidsstussenkomst, zo bijvoorbeeld bij het verminderen van de importheffingen onder Napoleon III in Frankrijk. Ook publieke anonieme regulering - regulering, waarbij de werking van de markt wordt uitgebreid - is immers een niet onbelangrijke vorm van overheidsingrijpen. Daarnaast heeft hij het over het belang van ideologieën die een geloof in de industriële vooruitgang met zich brengen, zoals de leer van Saint-Simon in Frankrijk, de theorieën van List in Duitsland en het 'legaal marxisme' in Rusland (1966: 11, 23-26). Zelfs al vestigt hij de aandacht op aspecten van die ideologieën die een directe weerslag hadden op de economische praktijk - bijvoorbeeld het belang dat Saint-Simon aan de banken hechtte -, toch heeft hij teveel de neiging die als louter ideologie, als geloof, te behandelen.

Het kenmerkende van deze theorieën was echter dat ze binnen de zich ontwikkelende markt een duidelijke plaats zagen voor actieve overheidsinterventie. Het feit dat door een ideologie de overheid positiever begon te staan tegenover de investeringsbanken was niet onbelangrijk. De ontwikkeling van deze banken ging immers gepaard met speculatiegolven, faillissementen en beurskrachs, die het vertrouwen van het publiek - en de regeringen - in het bankwezen telkens weer ondermijnden. In België ging de Banque de Belgique ten onder, in Frankrijk de Crédit Mobilier - van de gebroeders Pereire, echte saint-simonianen - en de Union Générale, maar dit leidde niet

---

21. De 'strikt noodzakelijke' vormen van publiek ordenende regulering zoals muntbeleid, internationaal handelsbeleid, het bieden van een infrastructuur vallen bij Gerschenkron duidelijk onder de 'autonome industrialisatie'.

tot beknotting van de bankactiviteiten. In 1863 en 1867 werden in Frankrijk zelfs de laatste beperkende toelatingsregelingen ten aanzien het oprichten van naamloze vennootschappen en dus ook van NV-banken afgeschaft. Daardoor werden in Frankrijk tijdens hetzelfde decennium nog - in de vorm van de Franse Société Générale en de Crédit Lyonnais, voor een groot stuk uit ijzer- en staalkringen voortgekomen - de voor de expansie van een moderne ijzer- en staalindustrie noodzakelijke instrumenten geschapen (22).

In Pruisen bleef de politiek lange tijd behoedzamer, ook al vervulde Schaaffhausensche Bankverein, de eerste en lange tijd enig toegelaten NV-bank, vanaf het midden van de negentiende eeuw haar functie van investeringsbank op voortreffelijke wijze, daarin steeds meer gevolgd door andere aandelenbanken. De stormachtige expansie van banken en industrie na de afschaffing van de toelatingsverplichting voor naamloze vennootschappen in 1870 - en het binnenstromen van de Franse herstelbetalingen na de Frans-Pruisische oorlog - maakte het tenslotte mogelijk dat de Duitse ijzer- en staalindustrie, die nochtans laat tot ontwikkeling kwam, de grootste van het continent werd. De voorbeelden van België, Frankrijk en Duitsland, drie landen uit Gerschenkrons middencategorie, maken dus duidelijk hoe belangrijk het is zijn typologie in verband te brengen met vormen van overheidsregulering. Anders kan men niet begrijpen waarom bijvoorbeeld op zeker ogenblik de achterstand van Duitsland en Frankrijk op België, een land waarvan de economische mogelijkheden bij de onafhankelijkheid niet erg optimistisch werden ingeschat, groter werd.

Een ander voorbeeld vormen de invoerheffingen. Het was Friedrich List, die overigens nauwe betrekkingen met Saint-Simon onderhield, die steeds weer hamerde op het belang van een juist niveau van nationale afscherming in de vorm van wat hij 'Erziehungszölle' ('opvoedingsheffingen') voor de industrie noemde. Zowel de Duitse als de Franse en zelfs de Britse ervaring ondersteunen die stelling. In Frankrijk waren de ijzer- en staalheffingen lange tijd te hoog en in Duitsland te laag om een moderne ijzer- en staalindustrie tot stand te laten komen. Toen de Britse ijzer- en staalindustrie op haar beurt achterstand opliep ten opzichte van haar belangrijkste concurrenten kon zij die door de afwezigheid van enige bescherming niet meer goedmaken. Bij achterstand bleek een minimale, maar ook weer niet overdreven mate van bescherming van de eigen industrie dus noodzakelijk. Daarnaast was het nodig de ontwikkeling van industriële kredietinstellingen op zijn minst niet te veel te hinderen en sorteerden openbare stimuleringsplannen - vooral in de spoorwegbouw - gunstige effecten, zoals blijkt uit de ervaringen in België, Frankrijk, Rusland en de Britse koloniën. Ook hier wordt

---

22. Volgens Lysis (1911: 126-144) verloren deze banken na de ondergang van de Union Générale in 1882 alle belangstelling voor de ontwikkeling van de binnenlandse industrie, met alle kwalijke gevolgen van dien.



duidelijk dat de politieke en bestuurlijke elites in de verschillende landen een leerproces doormaakten, waarbij ze stilaan een meer evenwichtige 'mix' van anonieme en publieke regulering, en binnen de publieke regulering van publieke anonieme, ordenende en planmatige regulering, wisten te bereiken - op de rol van de private regulering komen we in de volgende hoofdstukken terug. Dit aspect komt in Gerschenkrons theorieën over de industriële ontwikkeling niet voldoende uit de verf.

Een ander aspect dat Gerschenkron in de toelichting bij zijn typologie onderbelicht laat is de internationalisering. Vooral ten aanzien van zijn opmerkingen over Rusland is dat een grote tekortkoming. Ook hier was de overheidsinterventie een bemiddelende factor. Waar hoge tolmuren moesten overwonnen worden, vond internationalisering eerder plaats door het opzetten van hele bedrijven in het andere land. Bij lage tolmuren ging het eerder om afzonderlijke delen van het productieproces, zoals de grondstofwinning, de ruwijzerproductie of juist de afwerking. De beslissing van de Luxemburgse overheid tot het ter plaatse doen produceren van ruwijzer stimuleerde er aanvankelijk enkel dat produktiestadium.

De internationale integratie van ijzer- en staalbedrijven ging duidelijk het verst in het gebied van Lotharingen, Luxemburg en het Saarland - met uitlopers naar Wallonië, het bekken rond Aken en het Ruhrgebied. Ook op andere plaatsen was er sprake van vormen van integratie tussen bekkens aan weerszijden van landsgrenzen: het bekken van Luik met dat van Aken, Henegouwen met Noord-Frankrijk, Zuid-West-Frankrijk met Noord-Spanje, 'Duits' met 'Russisch' Silezië. Ook de verbinding van de Zuidfranse ijzer- en staalindustrie met het Noordalgerijnse ertsbekken behoort eigenlijk tot deze categorie.

De verbetering van het transport leidde er toe dat ook integratie op grotere afstanden rendabel kon zijn. Die van het Ruhrgebied met Lotharingen-Luxemburg is reeds genoemd. Verder kan men vermelden: het Saarland met het steenkoolbekken van Aken, Opper-Silezië met de verwerkende industrie rond Berlijn, de aanvoer van Noordspaans, Zweeds, Algerijns en Italiaans erts naar verschillende plaatsen van West-Europa, de geplande verbinding van het Ruhrgebied met Normandische ertsvelden, de opbouw van de Italiaanse staalindustrie met behulp van Engels ruwijzer.

Een laatste vorm van internationalisering van de sector was zoals gezegd het opzetten van hele bedrijven in landen, waar de binnenlandse industrie in sterke mate beschermd werd of die gewoon te ver gelegen waren om een rendabele internationale integratie tot stand te brengen. De enige integratie die dit met zich bracht was dus die van het kapitaal, eventueel aangevuld door vormen van technische bijstand. Het duidelijkste voorbeeld hiervan waren de Belgische en Franse investeringen in de Russische ijzer- en staalindustrie. Ook hier was de ondersteuning door de banken overi-

gens onontbeerlijk (23).

De integratie van bank- en industrieel kapitaal is dus een steeds weerkerend thema in de ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie op het continent. Om de nieuwe rol van de banken met betrekking tot de industrie tot uitdrukking te brengen ontwierp de Duitse sociaal-democratische theoreticus Hilferding indertijd het begrip 'financierskapitaal': "Een steeds groeiend deel van het kapitaal van de industrie hoort niet aan de industriëlen toe, die het aanwenden. Zij krijgen de beschikking over het kapitaal slechts via de bank, die tegenover hen de eigenaars vertegenwoordigt. Anderzijds moet de bank een steeds groter deel van haar kapitalen in de industrie vastleggen. Zij wordt daardoor in steeds toenemende mate een industrieel kapitalist. Ik noem het kapitaal, kapitaal in geldvorm, dat op deze wijze in werkelijkheid in industrieel kapitaal is omgezet, het financierskapitaal. Voor de eigenaars behoudt het steeds de geldvorm; het is door hen in de vorm van geldkapitaal, rentedragend kapitaal, belegd en kan door hen altijd in de geldvorm teruggetrokken worden. In werkelijkheid echter is het grootste deel van het op deze wijze bij de banken belegde kapitaal in industrieel, produktief kapitaal (produktiemiddelen en arbeidskracht) omgezet en in het productieproces vastgelegd. Een steeds groter deel van het in de industrie gebruikt kapitaal is financierskapitaal, kapitaal waarover de banken beschikken en dat de industriëlen gebruiken" (1910: 309).

Volgens Hilferding leidde deze ontwikkeling niet tot een grotere afhankelijkheid van industriëlen ten opzichte van de bankiers. Veel meer leidde ze tot de versmelting van bank- en industrieel kapitaal ten koste van het voordien zo machtige handelskapitaal (1910: 309-311). 'Financierskapitaal' duidt zodus niet enkel op het geld dat via de banken een industriële bestemming krijgt, maar ook op de groep die dit proces beheerst. Volgens Lenin legde Hilferding overigens bij zijn definitie van het financierskapitaal niet genoeg de nadruk op de aspecten concentratie en monopolie: "Deze definitie is onvolledig, in zoverre zij een van de belangrijkste aspecten van de zaak buiten beschouwing laat, namelijk het dermate toenemen van de concentratie van productie en kapitaal, dat deze concentratie tot het

---

23. In de toelichting bij zijn typologie legt Gerschenkron dan ook te eenzijdig de nadruk op de rol van de staat in Rusland. De openbare werken van de Russische overheid werden voor een groot stuk gefinancierd door de grote buitenlandse banken. Tussen 1857 en 1881 namen deze laatste de spoorwegaanleg via private ondernemingen zelf in handen. De Russische openbare schuld werd in 1904 voor 46 % door het buitenland gedekt. Voor het deel daarvan dat betrekking had op de spoorwegen, bedroeg dit percentage in 1901 zelfs 72 %. In 1900 was het totale aandeel van buitenlands kapitaal in alle Russische naamloze vennootschappen 38,8 %, in de banksector was dit 29,2 %, in de steenkool-, ijzer- en staalsector 87,7 % (Crihan 1934: 61-72, 246).

monopolie leidt en geleid heeft. En toch wordt in Hilferdings hele uiteenzetting (...) de rol van de kapitalistische monopolies op de voorgrond geplaatst. Concentratie van de produktie, het daaruit ontstaan van monopolies, het samensmelten of vergroeiën van de banken met de industrie - ziedaar de wordingsgeschiedenis van het financierskapitaal en de inhoud van dit begrip" (Lenin 1917: 295; Lenins onderstreping). Het is inderdaad een feit dat zonder de enorme kapitaalbehoeften van de grote industriële concentraties de beschreven versmelting van industrieel en bankkapitaal niet nodig zou zijn geweest. Franz Neumann, een van de meer politiek-economisch gerichte leden van de Frankfurter Schule wijst er echter op dat toen Hilferding zijn boek publiceerde de industrie voor een groot stuk haar autonomie al had teruggewonnen en citeert Emil Kirdorf van de Gelsenkirchener Bergwerksverein die in 1905 opmerkte: "Nooit was de macht van de banken over ons zo zwak als nu" (Neumann 1944: 378).

Vele socialistenvragen in deze door Hilferding en Lenin geanalyseerde ontwikkeling intussen de door Marx aangekondigde voorbereiding door het kapitalisme van het socialisme. Lenin zelf haalde enthousiast de 'burgerlijke econoom' Heymann aan die in een werk over de grote geïntegreerde ijzer- en staalondernemingen schreef: "En de concentratie gaat steeds verder. De afzonderlijke bedrijven worden steeds groter; steeds meer al of niet gelijksoortige bedrijven groeien tot reuzenondernemingen samen en vinden in een half dozijn grote Berlijnse banken hun steun en leiding. Ten opzichte van de Duitse mijn- en staalindustrie is voor de juistheid van Karl Marx' concentratieler het exacte bewijs geleverd, althans voor een land als het onze, waar de industrie door invoerrechten en vrachttarieven wordt beschermd. De mijn- en staalindustrie van Duitsland is rijp voor onteigening.' Tot deze conclusie moest een bij wijze van uitzondering consciëntieuze burgerlijke econoom komen" (Lenin 1917: 271).

Het fatalisme van mensen als Heymann hing waarschijnlijk samen met de sociale gevolgen van de vele hier beschreven herstructureringen. Duidelijk is geworden dat de verschillende fases van de ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie tot bloei en ondergang van hele regio's konden leiden. Binnen de succesvolle bekkens waren het bovendien steeds de werknemers die als eerste geconfronteerd werden met de gevolgen van crises en depressies, in de vorm van afdankingen en loondalingen. In veel gevallen werden de ijzer- en staalondernemers overigens gekenmerkt door een rabiante anti-vakbondsopstelling. De laatste decennia voor de oorlog werden ze echter steeds meer gedwongen de vakbonden te erkennen, wat echter de mogelijkheden om zoals voorheen herstructureringen door te voeren, inperkte. De groeiende macht van de arbeidersbeweging leidde omgekeerd tot een optimisme, zoals dat van Lenin, over de mogelijkheden om radicale structuurhervormingen door te voeren.

## Hoofdstuk 7

### Theoretisch intermezzo: karteltheorieën

#### 7.1 Een oude, soms vergeten praktijk

In de hoofdstukken 2 en 5 werd er reeds op gewezen dat vanaf 1870-1880 in Europa een reactie op gang kwam tegen het ongebreideld economisch liberalisme. Stilaan kregen vormen van sociale wetgeving gestalte. Bepaalde staten kwamen voor een stuk terug op de akkoorden over de vrijhandel. Verschillende industrieën gingen over tot beperking van de concurrentie. Tot 1914 behield de liberale conceptie echter het overwicht. Reguleringvormen veranderen echter niet radicaal van de ene op de andere dag en in het kader van deze studie is het dan ook belangrijk de ontwikkeling in deze periode van de private reguleringvormen, die in het interbellum een zo prominente rol zouden vervullen, de nodige aandacht te geven, vooral omdat de staalindustrie bij deze evolutie een belangrijke rol speelde.

Vooraleer in het volgend hoofdstuk de beschrijving van de evolutie van de staalkartels in de bestudeerde landen en op internationaal vlak wordt aangevat, wordt de theoretische behandeling van de private regulering, begonnen in hoofdstuk 1, verder uitgediept. Ingegaan wordt op de essentiële kenmerken van kartels, de verschillende vormen, waarin ze gestalte kregen en de theoretische discussies die daarover hebben plaatsgevonden, vooral tijdens de jaren dertig van deze eeuw, toen de theoretische uitdieping van de kartelpraktijk waarschijnlijk haar hoogtepunt bereikte. Dat laatste is overigens opvallend. Sinds de Tweede Wereldoorlog vormt de karteltheorie en -praktijk een soort blinde vlek in de belangrijkste economische literatuur en zelfs in de geschiedschrijving.

In kritische economische literatuur komen kartels natuurlijk wel voor, maar meestal om ze als een variant van het monopoliekapitalisme aan de kaak te stellen, niet om de precieze vormen en werkwijzen ervan te analyseren. In de 'main-stream' economische leerboeken worden kartels impliciet behandeld in de passages over onvolkomen mededinging en mono- en oligopolistische prijsvorming. Daarbij worden de kartelpraktijken als het ware weggetheoretiseerd. In zijn befaamde handboek schrijft Paul Samuelson (1970a: 68) bijvoorbeeld: "De onvolkomen (monopolistische) mededinging is de overheersende marktform, niet de volledige mededinging". Ook hier leidt dit niet tot een beschrijving van kartelvormen, laat staan tot een analyse van de voor- en nadelen van de verschillende concrete varianten daarvan.

Sterker nog: het woord 'kartel' komt in het hele verhaal niet voor.

Men weet dus dat kartels bestaan, maar men zwijgt erover. Dat heeft hoogstwaarschijnlijk te maken met de algemeen afwijzende houding ertegenover. Die houding verhindert echter niet dat kartels wel degelijk voorkomen en dat de laatste jaren in verschillende landen, waaronder Groot-Brittannië, de Verenigde Staten en de Bondsrepubliek Duitsland, de opstelling van de overheid ertegenover in de praktijk zelfs toleranter wordt - maar daar wordt dan weer weinig aandacht aan geschonken. Dat lijkt misschien vreemd in het kader van de herleving van het economisch liberalisme en de roep om 'deregulering'. Ook uit dit onderzoek komt evenwel naar voren dat liberale rethoriek niet zelden samengaat met een vermindering van overheidscontrole op en zodoende tot een toename van de mogelijkheden tot private - en dus zeer planmatige (zie 1.6) - regulering leidt.

Ook in de economische geschiedschrijving (en vooral die door economen) wordt aan de kartellering, die van 1880 tot 1950 een hoogtepunt bereikte, weinig aandacht geschonken. Bij de crisis van de jaren dertig heeft men het bijvoorbeeld steeds over het liberale deflatiebeleid, maar bijna nooit over de tendens tot totale kartellering (1). Hier en daar treft men misschien nog een vage verwijzing aan naar het internationaal staalkartel, dat in die periode tot wereldkartel uitgroeide (zie 12.8). Maar waar vindt men bijvoorbeeld de niet onbelangrijke afspraak vermeld die de Federation of British Industries op 16 maart 1939, de dag na de Duitse invasie van Tsjechoslovakië, sloot met de Duitse Reichsgruppe Industrie om te proberen te komen tot een totale kartellering van de wereldhandel (zie 12.10)?

Het meest expliciet en diepgaand wordt de kartelpraktijk in haar vele gedaantes tegenwoordig nog behandeld door wetenschappers uit de neo-institutionalistische school. Economen uit deze richting hebben nooit geschroomd het kapitalistisch systeem in haar feitelijke werkwijze te beschrijven, te analyseren en desnoods te bekritisieren zonder de behoefte te voelen daar een eigen utopie tegenover te stellen. De Beus voert deze richting in zijn overzicht van de nieuwe politieke economie (1987: 16-17, 20-21) samen met het neo-marxisme als dissidente richting op, maar geeft onmiddellijk aan dat een toenadering tot de neo-klassieke theorie heeft plaatsgevonden. Oliver Williamson noemt hij de ongekroonde koning van deze laatste benadering.

---

1. In het theoretisch-historisch openingsreferaat voor het Achttiende Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres van mei 1987 stellen drie economen, aangevoerd door de bekende hoogleraar Louis Baeck: "gedurende de depressie van de jaren dertig kenden de stromingen die de vrije markt verdedigden een meer actieve bijval dan gedurende de periode van de jaren twintig toen een aantal reguleringen werden ingevoerd" (Baeck e.a. 1987: 33). In dit onderzoek komen we tot precies de omgekeerde vaststelling (zie hoofdstuk 12).

In zijn beroemde boek Markets and Hierarchies (1975), waarin hij de relatieve voordelen van regulering via de markt en via hiërarchieën (met andere woorden: niet-markt-organisaties) vergelijkt, gaat Williamson voor een institutionalist inderdaad ver de weg op van de 'zuivere theorie', de logische benadering die de neo-klassieken zo erg kenmerkt. Toch blijft hij dichter bij de feiten en daardoor minder stellig en eenzijdig in zijn conclusies dan de meeste neo-klassieken. Interessanter voor ons is het boek Industrial Market Structure and Economic Performance van F.M. Scherer (1970), waarin de werking van industriële markten zo veel mogelijk vanuit de feiten wordt geanalyseerd. In de moderne economische literatuur is er wellicht geen boek waarin zoveel plaats voor het kartel-verschijnsel wordt ingeruimd. Doordat in de Verenigde Staten door de vrij strenge anti-trustwetgeving maar een beperkt aantal soorten kartels mogelijk zijn, blijft echter ook Scherer ten achter bij de analyses uit het interbellum.

Een van de bedoelingen van dit onderzoek is de private regulering expliciet in de discussies over vormen van economische regulering te betrekken. Dat is ook de reden waarom in dit hoofdstuk belangrijke conclusies en discussiepunten uit de vroegere karteltheorieën op een rij worden gezet. In die literatuur werden analyse-instrumenten ontwikkeld die voor het verder onderzoek van de private reguleringspraktijk onontbeerlijk zijn. Na de opsomming van de essentiële elementen van kartels en de belangrijkste vormen ervan, wordt ingegaan op de factoren die het ontstaan van vormen van nationale en internationale private regulering stimuleren. Tenslotte wordt bekeken hoe verschillende auteurs de werking van kartels evalueren. Op dat laatste wordt overigens nog teruggekomen in het hoofdstuk over de staalkartels tussen de twee wereldoorlogen (zie 12.7/10).

Eerst moet er echter op gewezen worden dat het begrip 'kartel' misschien wel vrij recent is in de huidige betekenis (2), de realiteit die erdoor gedekt wordt, is echter al zeer oud. Met name Roman Piotrowski heeft zich ingespannen de geschiedenis van de kartelpraktijk te traceren. Hij vermeldt in dit verband Egyptische afspraken 3000 jaar voor Christus, Chinese uit de 11de eeuw voor Christus, Fenicische, Babylonische, Indische, enzovoort (1933: 87-90). Voor hem is dan ook duidelijk dat zolang er markten bestaan, aanbieders geprobeerd hebben afspraken te maken teneinde een vernietigende concurrentie te vermijden.

---

2. Oorspronkelijk komt het begrip uit de oorlogvoering. Een 'kartel' was een overeenkomst tussen oorlogvoerende naties, waarbij de behandeling van de wederzijdse gevangenen en de buiten de oorlog blijvende relaties geregeld werd (Webster's 1976: 344). Als datum voor het eerste gebruik van de term in de huidige betekenis wordt dikwijls een debat in de Duitse Reichstag in 1879 genoemd (Piotrowski 1933: 11).

De houding van overheden daartegenover was steeds tweeslachtig: enerzijds waren zij ervoor beducht dat dergelijke vormen van collectief monopolie (zie verder) tot te hoge prijzen zouden leiden, anderzijds hadden zij ook geen belang bij een ineenstorting van het aanbod door overdreven concurrentie. Naast de voorziening van de basisbehoeften van de bevolking was de financiering van het 'overheidsapparaat' zelf ook een belangrijk element in de overwegingen. Het gevolg was dat de opstelling van de overheid fluctueerde tussen een negatieve en een meer tolerante opstelling.

De oudste 'anti-kartelwet' die Piotrowski kon achterhalen was de onder Julius Caesar afgekondigde "Lex Julia de annona" (Juliaanse wet over de bevoorrading), waarbij elke poging om de prijs van het graan, het eerste massagoed uit de geschiedenis, op 'onnatuurlijke' wijze te doen stijgen, hetzij door afspraken tussen handelaren, hetzij door het hinderen van het transport, zwaar beboet werd. Verenigingen van producenten in de vorm van gilden, die de plaatselijke markt streng reguleerden, werden dan weer vrij algemeen aanvaard, niet alleen in West-Europa vanaf de middeleeuwen, maar reeds vroeger in China, India, Griekenland en Rome. Onder het mercantilistisch regime kregen gilden soms zelfs een publiek karakter, maar dit was meestal het gevolg van het (private) initiatief van de gilden zelf, die op deze wijze probeerden hun doelstellingen nog effectiever te realiseren. Het tot stand komen van grotere economische geheilen in dezelfde periode leidde tot de mogelijkheid van territoriaal grotere kartels voor bepaalde basisprodukten en grondstoffen (zout, graan, steenkool, metalen). De publieke opinie en de wetgeving stonden daartegenover zeer afkerig. De vorsten zagen echter de financiële voordelen en waren in ruil voor steeds hogere afkoopsommen bereid monopolies toe te kennen - meestal waren die monopolies collectief omdat de afkoopsommen te hoog waren om door een onderneming (familie) te kunnen opgebracht worden -, hetgeen tot de nodige problemen en conflicten leidde (Piotrowski 1933: 98-99, 169-175, 229-320).

Hoe interessant deze precedentes ook zijn, men mag niet de verschilpunten met de moderne kartelbeweging vanaf 1880 uit het oog verliezen. Een eerste verschilpunt is dat de vroegere kartels, met uitzondering van de gilden, meestal verenigingen van groothandelaars en niet van producenten waren (Piotrowski 1933: 211). In de periode van het handelskapitalisme werden vooral in handelskringen grote kapitalen opgebouwd en deze konden zich tegenover de producenten als (collectief) monopsonie opstellen en hen daardoor tot produktiebeperking dwingen. Ten opzichte van de kleinhandelaars en de uiteindelijke afnemers vervulden ze de voor een kartel meer gebruikelijke rol van (collectief) monopolie. De kartels die vanaf het midden van de negentiende eeuw het licht zagen, waren echter in overwegende mate het werk van de producenten, die in de periode van het industrieel kapitalisme steeds meer het overwicht kregen en nu in staat waren de controle over de distributie, en dus over het aanbod, te verwerven.

Volgens Sombart was het belangrijkste verschil tussen de oude en de

nieuwe kartels dat de basis van de eerste een tekort aan competitie was, terwijl de laatste uit een teveel aan competitie voortkwamen. Piotrowski is het daar niet mee eens. Op basis van zijn historisch onderzoek toont hij aan dat de competitie vroeger niet minder hevig was en dat mede daardoor de meeste kartels maar een kort leven beschoren was (Piotrowski 1933: 299-302). Toch benadrukt Piotrowski niet genoeg dat voor de negentiende eeuw de algemene achtergrond die van een streng gereguleerde, weinig competitieve markt was, terwijl in de tweede helft van de negentiende eeuw de kartels tot stand kwamen in een situatie van totale competitie op alle terreinen. Mede daardoor zijn de oude kartels minder met de nieuwe te vergelijken dan hij in zijn boek veronderstelt (Liefmann 1927a: 24). De verschillende economische achtergrond verklaart waarschijnlijk nog een ander verschil met vroeger, dat Piotrowski wel opmerkt, namelijk het feit dat de omvang van de kartelbeweging vanaf 1880 veel groter was dan voorheen (1933: 17).

## 7.2 De essentiële elementen van een kartel

Van Dales Groot woordenboek der Nederlandse taal (editie 1984) noemt als eerste betekenis voor het woord kartel: "aaneensluiting van producenten teneinde de markt te beheersen en concurrentie uit te sluiten; het laat de vrijheid der leden, behalve op enkele bepaald omschreven punten, onaangetast, en onderscheidt zich daarin van de trust". In deze definitie wordt weliswaar de kartelpraktijk te eenzijdig tot de produktiekant beperkt, maar voor de rest bevat ze de essentiële kenmerken:

- het is een vorm van private regulering, waarbij men de werking van de marktlogica tracht te beperken.
- in tegenstelling tot de trust (en de holding) blijven de deelnemers formeel - en ook feitelijk - onafhankelijk van elkaar.

Het laatste punt, de onderlinge onafhankelijkheid van de deelnemende partijen, levert de minste discussie op. Uiteraard is het niet alleen mogelijk, maar zelfs waarschijnlijk dat trusts en onderdelen van holdings deelnemen aan kartels. We zullen nog zien dat financiële groepen een belangrijke rol speelden bij het tot stand brengen van bepaalde kartels. Maar een kartel mag niet tot een trust of holding te herleiden zijn.

Dit heeft een aantal belangrijke consequenties. In tegenstelling tot de trust, en voor een stuk ook de holding, is er geen sprake van een eengemaakte winstrationaliteit. Elk van de deelnemers moet de eigen rendabiliteit bewaken. Het gevolg daarvan is dat het kartel met iedere deelnemer, en dus ook de zwakste, rekening moet houden.



Dit beperkt de mogelijkheden om bij overcapaciteiten het produktie-apparaat te rationaliseren. Daarbij komt dat elk akkoord in principe tijdelijk is, waardoor het steeds weer noodzakelijk is compromissen te sluiten. Een sterke mate van gelijkheid in de behandeling van de verschillende deelnemers is daarom een functionele vereiste voor het instandhouden van elk kartel. Daarom noemt Plummer een kartel democratisch en een trust autocratisch (Fischer/Wagenführ 1929: VIII; Pribram 1935: 2, 39-40, 81, 86, 116; Plummer 1951: 19, 31-33).

Het andere element, de beperking van de marktlogica, heeft meer discussie opgeleverd. Een aantal auteurs hebben zich met name ingespannen om het idee dat de karteldeelnemers een (collectief) monopolie trachten te vormen, uit te bannen - en niet zonder succes. Een internationaal comité van de Volkenbond definieerde in 1931 bijvoorbeeld de kartels als "verenigingen van onafhankelijke bedrijven in de zelfde of in gelijksoortige industriële sectoren, opgezet met de bedoeling de produktie- en verkoopsvoorwaarden te verbeteren" (aangehaald in Pribram 1935: 10).

Piotrowski geeft een goed overzicht van de argumenten die gebruikt werden om het monopolie-idee te bestrijden:

- Niet het monopolie, maar wel de rendabiliteit en/of de rationalisering van de produktie zou het doel zijn. Monopolisering is inderdaad niet het doel op zich; rendabiliteit, beperking van risico's (Pribram) en in mindere mate rationalisering van de produktie zijn dat veel meer. Dat neemt echter niet weg dat men die doelstellingen via monopolisering probeert te bereiken.
- Een ander argument is dat de kartels er meestal niet in slagen een effectief monopolie tot stand te brengen. Zelfs als een kartel erin slaagt dit te bereiken, bestaat steeds de kans dat het niet standhoudt en de competitie herneemt. Hoe tijdelijk of beperkt het monopolie ook is, duidelijk moet zijn dat monopolisering het enige middel is dat kartels ter beschikking staat om hun doelstellingen te bereiken.
- Een nog merkwaardigere redenering is dat ook andere vormen van regulering, bijvoorbeeld door de overheid, leiden tot beperking van de competitie en dat monopolisering dus geen specifiek kenmerk is van kartels. Eerst en vooral moet natuurlijk onderzocht worden in welke mate elke reguleringsvorm inderdaad monopolisering veronderstelt - in 1.7 werd reeds opgemerkt dat dit bij publieke regulering slechts in beperkte mate het geval is. Daarnaast is het niet van belang dat monopolisering een onderscheidend kenmerk is van kartels. Waar het hier om gaat is of het er gewoon een kenmerk van is.
- Volgens nog een andere argumentatie waren er weliswaar vroeger monopolistische kartels, maar was nu een nieuwe soort ontstaan waarbij de standaardisering en specialisering van de produktie

vooropstond. Volgens de Duitser Isay was het "duidelijk dat deze activiteit niets te maken heeft met monopolistisch markt-controle; een dergelijk kartel kan zich beperken tot het verdelen van de betreffende produkten in drie of vier groepen, met de bedoeling dat elk lid maar een of een aantal ervan en niet alle mag produceren". Het is niet duidelijk waarom dit geen vorm van monopolisering zou zijn (Piotrowski 1933: 29-52, citaat: 44).

Men vraagt zich misschien af waarom auteurs zoveel moeite deden om zo iets evidents te bestrijden en hoe het komt dat dergelijke, zwakke redeneringen ernstig werden genomen, zoals blijkt uit de genoemde Volkenbond-definitie. Een hypothese zou kunnen zijn dat de langdurige hegemonie van de liberale economische ideologie kartel-apologeten ertoe bracht te proberen te bewijzen dat de kartelpraktijk geen fundamentele afwijking betekende van het marktprincipe. In een beginfase speelde dat misschien een rol - al komt uit dit onderzoek overvloedig naar voren dat liberalen in de praktijk meestal niet zoveel problemen met kartellering hadden (en hebben). Belangrijker is dan ook dat men door monopolie-karakter van kartels te ontkennen, controle door de overheid probeerde te voorkomen (Piotrowski 1933: 50-51; Pribram 1935: 114).

Een ander discussiepunt is de vraag in hoeverre de beperking van de marktlogica tot planning leidt. Dit lijkt voor de hand te liggen, aangezien markt en planning in de literatuur steeds als tegengestelde reguleringswijzen worden bestempeld. Verschillende auteurs schromen dan ook niet om in dit verband over economische planning te spreken (Stocking/Watkins 1946: 4; Plummer 1951: 2). Ook in 1.5-7 werd hier gesteld dat private regulering meestal neerkomt op een vorm van centrale sectoriële planning. In zijn algemeenheid klopt dat, maar het is noodzakelijk dat hier verder te nuanceren. 'Planning' kan immers heel verschillende praktijken dekken.

Planning van kartels is in elk geval meestal geen lange termijn-planning (Pribram 1935: 89). Binnen een markt-systeem is dat vrijwel onmogelijk. Hoe de solvabele vraag naar bepaalde waren zal ontwikkelen is moeilijk te voorspellen, zelfs als men erin slaagt de prijzen constant te houden. De conjunctuur is immers nooit volledig onder controle te krijgen. Daar kan voor de ijzer- en staalindustrie nog aan toegevoegd worden dat de conjunctuurbeweging in de produktiemiddelensector, waartoe zij behoort, een extremer verloop kent dan die in de sector van de consumptiegoederen, omdat de vraag in de laatste sector minder kan stilvallen dan in de eerste (Mandel 1962c: 15-28).

Planning van kartels komt dan ook neer op een poging het aanbod op relatief korte termijn aan de vraag bij een bepaalde prijs aan te passen. Daarbij komt nog dat het bijna per definitie een geïsoleerde planning betreft van een sector, waarbij nauwelijks rekening gehouden wordt met de belangen, het beleid en de evolutie van de vraag in andere sectoren. Zoals we verder nog zullen zien

werd zelfs in de meest vèrgaande vormen van actieve regulering van de economie (tijdens de oorlogen, het fascisme) deze beperking nooit echt doorbroken. In 1935 wilde Pribram echter de mogelijkheid niet uitsluiten dat de ontwikkeling van de kartelbeweging in de verschillende takken van de economie - zoals bijvoorbeeld in de Verenigde Staten in de eerste fase van de New Deal - op de duur tot een werkelijke centrale planning van de economie zou leiden (Pribram 1935: 89, 232, 235-237). Vooral de sociaal-democraten vestigden hierop hun hoop (zie 12.7). De private regulering heeft echter nooit de beperkingen overwonnen waaraan planning in een markteconomie nu eenmaal onderworpen is.

### 7.3 Kartelvormen en -technieken

Voor kartels bestaan tientallen namen. In het boek van Fischer en Wagenführ over de kartelbeweging in verschillende landen komt bijvoorbeeld een franstalige woordenlijst voor van twee en een engelstalige van niet minder dan vijf volle pagina's (1929: 105-106, 129-135). Hexner noemt de belangrijkste: in het Duits Verband en Gemeinschaft, in het Frans comptoir, comite, entente, association. Duidelijk was dat men in elk geval de minder populaire term 'kartel' zelf zoveel mogelijk trachtte te vermijden (1943: 34-35) en zoals gezien (in 7.1) is dat nog steeds zo. Soms verwijzen de verschillende termen ook naar een verschillende soort kartel, maar het zou ons te ver leiden om daarop in te gaan. Daarenboven evolueerden de kartels dikwijls, terwijl de naam ervan gelijk bleef, zodat op de duur de uitzonderingen op de terminologie legio waren. Het is dan ook interessanter de verschillende reguleringsvormen in kaart te brengen, die door kartels werden toegepast.

Plummer deelt de kartels in twee groepen in. De eerste soort kartels noemt hij 'voorwaarden-kartels' (cartels of conditions) die enkel de algemene produktievoorwaarden in een sector regelen door afspraken over standaardisering van produkten, samenwerking op het vlak van onderzoek en uitwisseling van patenten en andere informatie. Dit soort 'kartels' draagt bij tot rationaliseringen en efficiëntie en daarom kan men er niets tegen hebben, tenzij het beleid ervan duidelijk tegen de verbruikers gericht is, bijvoorbeeld door een akkoord om een bepaalde technologische vernieuwing niet door te voeren. Stocking en Watkins merken in dit verband op dat men niet over het hoofd mag zien hoe men via een ingenieus systeem van afspraken over patenten een belangrijke mate van controle over de internationale markten kan verwerven. Een dergelijke praktijk was met name gebruikelijk in de scheikundige en de elektrotechnische nijverheid. Daarnaast dat dergelijke 'voorwaarden-kartels' dikwijls leidden tot nauwere samenwerking van een tweede type, waarbij prijzen, marktaandeel of produktiequota werden afgesproken (Stocking/Watkins 1946: 10-11; Plummer 1951: 18).

Pribram deelt deze tweede soort kartels dan weer in, naargelang ze meer de nadruk leggen op het geld-ruilsysteem of op het reëel ruilsysteem. Deze twee ruilsystemen zijn natuurlijk keerzijden van dezelfde medaille. Toch is het onderscheid tussen beide aspecten belangrijk om het karakter van kartels vast te stellen. In het eerste geval gaat het enkel om afspraken in geldtermen: het vaststellen van een uniform berekeningssysteem van de kosten, akkoorden over (minimum)prijzen. In het tweede geval betreft de regulering de produktie zelf: het gebruik van de bestaande productiecapaciteit, het verdelen van markten, het opzetten van een gemeenschappelijk verkoopskantoor (Pribram 1935: 12-13). De door Pribram gebruikte terminologie is overigens niet helemaal eenduidig, want met de laatste soort kartels wil hij een meer vergaande vorm aanduiden, terwijl strikt genomen Plummers losse 'voorwaarden-kartels' als een vorm van regulering van (de voorwaarden van) het reëel ruil-systeem kunnen beschouwd worden. Pribram kent deze lossere kartelvormen (1935: 25-28), maar wenst ze niet als echte kartels te erkennen.

Een zelfde houding neemt hij zelfs aan tegenover de kartels die de nadruk leggen op het geld-ruilsysteem, omdat de bedrijven geen stabiel marktaandeel gegarandeerd wordt. Hun vrijheid ten aanzien van het gebruik van de productiecapaciteiten blijft even groot als voorheen en in tijden van dalende vraag komt een dergelijk kartel dan ook onder grote druk te staan. Er is dan alle kans dat het uiteenvalt of zich integendeel gaat richten op de regulering van de productie zelf. Pribram wil daarom de nochtans vrij gebruikelijke term 'prijs-kartel' niet overnemen. In deze uiteenzetting wordt er echter vanuit gegaan dat de stabiliteit van de verschillende kartelvormen juist een te onderzoeken gegeven is en wordt het 'prijs-kartel' dan ook niet principieel buitengesloten.

Binnen de prijskartels zijn er nog verschillende vormen. Eerst en vooral voor wat betreft de mate van formalisering. Waar kartels wettelijk verboden zijn, zullen informele overeenkomsten, 'gentlemen's agreements' of zoals in de Verenigde Staten het 'volgen' van een prijsleider (zie 6.7) het meest voorkomen - niet toevallig is in de Verenigde Staten de theorievorming over verschillende vormen van prijsleiderschap het verst gevorderd (zie Scherer 1970: 164-173). Waar kartelafspraken integendeel wettelijk afdwingbaar waren, zoals bijvoorbeeld in Duitsland, waren geschreven overeenkomsten meer gebruikelijk.

Daarnaast kan men een onderscheid maken naar de kosten-berekeningssystemen die aan de basis liggen van de prijsafspraken en naar de logica achter de prijsafspraken zelf. Wat de kostenberekening betreft was een algemeen berekeningssysteem op basis van geschatte, voor iedereen ongeveer toepasselijk geachte produktiekosten het meest gebruikelijk. In plaats van een algemeen berekeningsschema op basis van ongecontroleerde gegevens, kan men echter ook overgaan tot het bepalen van een (minimum)prijs op basis van de uitwisseling van gedetailleerde kostengegevens. Meestal zijn bedrijven daar omwille van concurrentie-overwegingen echter niet toe

bereid. Bij het berekenen van de minimumprijs is het dan het gemakkelijkst om uit te gaan van de kosten van de minst efficiënt werkende producent, vermeerderd met de gemiddelde winstvoet. Men kan echter ook van een lagere prijs uitgaan en de minder efficiënte producenten uit een waarborgfonds een toeslag betalen (Pribram 1935: 13, 29-34; Timberg 1956: 459).

Om een hecht collectief monopolie tot stand te brengen moeten de kartels volgens Pribram ook in het 'reëel ruilsysteem' ingrijpen. Hierbij kunnen verschillende technieken gebruikt worden:

- het beperken van de produktie: het sluiten van een deel van de productiecapaciteit, het reduceren van de produktietijd of van de produktie zelf voor een bepaalde periode (bijvoorbeeld drie maanden). In het laatste geval spreekt men van produktiequota. Een hele discussie kan dan ontstaan over de referentieperiode ten opzichte waarvan de quota worden vastgesteld. Een loutere beperking van de produktie is overigens zeldzaam. Meestal wordt ze op zijn minst gecombineerd met een of andere vorm van prijsregulering.
- De verdeling van de produktie op zich waarborgt de verschillende producenten echter nog geen vast marktaandeel. Om dat laatste te verzekeren kan men de markten territoriaal verdelen. Men spreekt dan van een gebiedskartel - vooral bij internationale kartels was dit zeer gebruikelijk.
- Een andere mogelijkheid is de verkopen te poolen en aan elk van de producenten een verkoopsquotum toewijzen. De produktie kan daar dan precies op afgesteld worden, waardoor het eenvoudiger is de discipline van het kartel in stand te houden. Dit veronderstelt echter terzelfdertijd een discipline van de deelnemers voor wat betreft het melden van bestellingen en daarnaast het opzetten van een strict controlesysteem en een centraal bureau met voldoende bevoegdheden.
- Van het laatste is het nog slechts een kleine stap naar het opzetten van een gemeenschappelijk verkoopskantoor, waaraan alle bestellingen rechtstreeks moeten gericht worden - voor dit soort kartels is overigens het duidelijkst een aparte benaming blijven bestaan: in het Duits heeft men het hier over een 'Syndikat', in het Frans over een 'comptoir'. In tegenstelling tot de andere genoemde kartelvormen is het onmogelijk om deze praktijk totaal te verbergen. Ze behoeft dan ook een wettelijke basis. Volgens Pribram vormen dit soort kartels ook dikwijls de basis voor verdergaande vormen van samenwerking tussen bedrijven, tot fusie toe.
- Een heel ander soort kartels waren de 'afwerkings- of specialisatiekartels' (finishing/standardizing cartels; Fertigungs-/Spezialisierungskartelle), die op zeker ogenblik in de Duitse machinebouw een zeker succes kenden. Hier werden de verschillende produktieprocessen in een sector als een geheel

beschouwd en gestandaardiseerd. Vervolgens werden de verschillende produktielijnen of elementen ervan toegewezen aan de bedrijven die daartoe het meest geschikt waren, terzelfdertijd ervoor zorgend dat alle bedrijven hun deel kregen. De competitie werd hier niet uitgeschakeld door produktie- of verkoopquota te verdelen, maar door de onderlinge afhankelijkheid te vergroten. Het was dan ook mogelijk dat het produktieproces, mede door de massaproductie, gerationaliseerd werd en de daardoor prijzen daalden. Toch bleef ook dit een monopolie-praktijk, in tegenstelling tot wat bepaalde auteurs beweerden. Pribram merkt op dat de monopolisering die hier plaatsvond het totstandbrengen van rationalisaties niet echt stimuleerde.

- Een laatste kartelvorm uit de sfeer van 'het reëel ruilsysteem', die nog moeilijker het daglicht verdraagt dan de voorgaande, vormen de geheime afspraken tussen bedrijven voor wat betreft het doen van een bod bij grote aanbestedingen van de staat of grote private bedrijven en instituties (3). In de ijzer- en staalindustrie is deze vorm vooral relevant in de subsector van het spoorwegaanbouwmateriaal (Piotrowski 1933: 44, 48; Pribram 1935: 41-51, 53-57).

Op basis van deze praktijken onderscheidt Pribram vier fundamentele kartelprincipes:

- Kartels trachten te vermijden dat de prijzen dalen tot onder het niveau van de kosten van de minst efficiënt producerende bedrijven. Dat is het kost-principe.
- De markt van een sector wordt beschouwd als een eenheid die tegen competitie van buitenaf moet beschermd worden: het collectief markt-principe.
- Ieder bedrijf uit de sector krijgt een deel van de markt toegewezen, teneinde de onderlinge concurrentie en de risico's die daarmee verbonden zijn te beperken: het collectief risico-principe.
- De relatie tussen kost en prijs wordt verzekerd door een collectief monopolie: het collectief monopolie-principe (Pribram 1935: 203-204).

Om het collectief monopolie in stand te houden is het nodig het kartel te verdedigen tegen outsiders in de sector die er geen deel van wensen uit te maken, maar juist willen profiteren van de

---

3. Scherer (1970: 163) noemt een voorbeeld van een biederskartel in Groot-Brittannië dat officieel werd toegelaten.

voordelen die de situatie hen biedt. Gezien de restrictieve (prijs- en eventueel produktie)politiek van het kartel is het voor een outsider immers soms mogelijk om, bijvoorbeeld door prijsdalingen en/of uitbreiding van de produktie, sneller te reageren op ontwikkelingen in de markt.

Dit overzicht van kartelvormen en -technieken wordt dan ook afgesloten met een korte opsomming van technieken waarmee kartels outsiders in de sector tot deelname kunnen proberen te dwingen - die mogelijkheden zijn natuurlijk groter in de mate dat het kartel het collectief monopolie dichter benadert:

- Prijsdalingen tot onder het niveau van de outsiders. Sterk gecentraliseerde kartels zijn daar beter toe in staat dan losser georganiseerde. Ze kunnen op verschillende markten een verschillend beleid voeren en zo de eventuele verliezen op de meest competitieve compenseren.
- Het proberen afsnijden van de toevoer van grondstoffen, half-afgewerkte produkten of zelfs van kredieten aan outsiders. Waar de grote banken direct verbonden waren met in kartels georganiseerde bedrijven was dat laatste een voor de hand liggende oplossing. Een andere mogelijkheid is het ontzeggen van de toegang tot patenten.
- Het binden van verbruikers aan lange-termijn-contracten (Kestner/ Lehnich 1927: 53-77; Liefmann 1927a: 88-96; Pribram 1935: 65-70).

#### 7.4 Factoren die de kartelvorming stimuleren

Vooraleer we bekijken wat de specificiteiten van internationale kartels zijn, is het nuttig te onderzoeken welke factoren de vorming van kartels in het algemeen gunstig beïnvloedden. De elementen die in dit verband genoemd worden, kunnen in een vijftal categorieën ondergebracht worden. Op een ervan, de houding van de staat, wordt in 7.6 nog dieper ingegaan:

1. Een eerste factor is de concentratie van een bepaalde bedrijfstak. Hoe minder bedrijven, hoe meer kans er om is tot een vergelijk te komen, hoe minder kans ook dat een ervan in de marge van het kartel als buitenstaander zal opereren. Hoe groter de concentratie, hoe groter ook de geïnvesteerde kapitalen en de kans dat de bedrijven de rendabiliteit ervan op een geplande manier veilig trachten te stellen. In de kartelliteratuur is een hele discussie gevoerd over hoe groot het marktaandeel van de verenigde ondernemers moet zijn om een effectief kartel tot stand te kunnen brengen. De percentages lopen meestal uiteen van 60 tot 90 %. Volgens Kestner en

Lehnich moet het marktaandeel in de zware industrie in elk geval hoger zijn, omdat er niet zo'n grote verscheidenheid aan produkten is. Dat neemt niet weg dat er ook voorbeelden van succesvolle kartels zijn die slechts een beperkt marktaandeel bezaten (De Leener 1903: 158; Kestner/Lehnich 1927: 9; Pribram 1935: 65; Plummer 1951: 63; Scherer 1970: 183-186).

2. Een tweede, veel genoemde factor is het uitbreken van een (overproductie)crisis, waardoor een concurrentie op leven en dood ontstaat of dreigt te ontstaan. Kartels werden in dit verband dikwijls 'Kinder der Not' genoemd. We kunnen hier ook Pribrams stelling vermelden dat in eerste instantie economische crises - en vooral langdurige - aanleiding vormen tot het ontstaan van kartels, terwijl perioden van groei veel meer tot fusies leiden. In het laatste geval wil men immers de nieuwe marktmogelijkheden met grotere, intern gerationaliseerde bedrijfseenheden aanpakken. Pribrams stelling is echter een typisch Duitse. In de Angelsaksische literatuur wordt een crisis meestal als een bedreiging voor de kartels beschouwd (De Leener 1903: 159-160; Morgenroth 1907: 5; Pribram 1935: 20-22, 35-37, 65, 90, 242-262; Plummer 1951: 62; Scherer 1970: 192; Webb 1982: 216-217).
3. De derde reeks elementen houdt verband met de aard van de geproduceerde waar. Gemakkelijkst te kartelleren zijn eenvoudige, in sterke mate gestandaardiseerde produkten, die schaars zijn en niet gemakkelijk door andere kunnen vervangen worden. Naast de standaardisering van de produkten speelt ook het ontstaan van een meer uniforme kostenstructuur in dit verband een rol. Liefmann ziet als diepste oorzaak voor de kartelvorming de massaproductie, die samen met de evolutie van het transport, ook de massaconsumptie mogelijk maakt. Door de massaproductie en de grote investeringen die daarmee gemoeid zijn kan men niet meer op bestelling produceren. Hoe meer bedrijven op deze wijze produceren, hoe heviger de concurrentie dreigt te worden en hoe groter de risico's, die men dan door kartellering tracht te reduceren. In combinatie met de vorige factor leidt dit ertoe dat grondstoffen of industriële produkten in een vroeg produktiestadium bijzonder snel tot private regulering aanleiding geven. Als produktiemiddelen-sectoren zijn ze immers vrij gevoelig voor recessies. In combinatie met de eerste factor geldt dit in versterkte mate voor de onderdelen van deze sectoren, waarin grote kapitalen geïnvesteerd zijn (mijnbouw, zware industrie). Ook dit laatste punt wordt in de Angelsaksische literatuur juist als een bedreiging voor kartels gezien: hoe groter de kapitalen en de risico's, hoe sneller in geval van crisis de zwakkere broertjes als free-rider zullen proberen te opereren (De Leener 1903: 159; Prévost 1904: 32-33; Liefmann 1927a: 25-26; Pribram 1935: 30; Plummer 1951: 63; Samuelson 1970a: 523-525; Scherer 1970: 186-198; Webb 1982: 216).
4. Een vierde reeks factoren betreft de mate waarin nationale



belangengemeenschappen bestaan die gezag hebben om in naam van hun deelnemers te onderhandelen. De Leener noemt in dit verband het bestaan van een collectief bewustzijn essentieel. De overheid kan dit stimuleren - bijvoorbeeld door het erkennen van Handelskamers - of juist afremmen - zoals door het coalitieverbod na de Franse revolutie (4). De aanleiding die Pribram vernoemt - de toenemende tendens om collectieve arbeidsovereenkomsten te sluiten - is overigens wel een erg late. Correcter is De Leeners vaststelling dat veel kartels ontstonden na ervaringen met afspraken tussen ondernemingen om elkaar op het vlak van de arbeidsvoorwaarden niet te overbieden. Verder moet in dit verband ook het bestaan en voortleven van een karteltraditie, een veel vergeten factor waarop vooral Piotrowski de aandacht heeft gevestigd, genoemd worden (De Leener 1903: 85-87, 91, 157, 174, 190-191; Piotrowski 1933: passim; Pribram 1935: 30; Plummer 1951: 63; Maschke 1964: 9).

5. Tenslotte de houding van de staat. Eerst en vooral de directe houding tegenover kartels, waarop we zo dadelijk dieper ingaan. Daarnaast door haar houding ten aanzien van verwante terreinen zoals bijvoorbeeld de in het vorige punt genoemde relatie met ondernemersorganisaties, of belangrijker nog: de mate van protectie of vrijhandel. Meestal is het slechts mogelijk door buitenlandse producenten buiten de markt te houden een binnenlands kartel op te bouwen. Anders dreigt aan de eerste voorwaarde niet voldaan te zijn. Slechts waar de binnenlandse producenten een dergelijke technologische voorsprong op het buitenland hebben, of waar zij beschikken over veel gunstigere productievoorwaarden - bijvoorbeeld door de aanwezigheid van gemakkelijk te ontginnen grondstoffen - of waar de transportkosten zo duur zijn dat ze het concurrentienadeel ruimschoots compenseren, kunnen beschermende tollens gemist worden (Prévost 1904: 31; Morgenroth 1907: 5).

## 7.5 Internationale kartels.

Internationale kartels kwamen pas in grote getale in de twintigste eeuw tot stand. Meer nog dan nationale kartels veronderstelden ze immers een verregaande mate van concentratie en daarnaast het tot stand komen van een internationale markt en dus van goedkoppe en gemakkelijke vormen van internationaal transport - bij afgesloten

- 
4. Ook tijdens de Franse revolutie overwoog het eerste element. In 1791 werden de Handelskamers bij wet ingesteld en later werden nog verschillende consultatieve organen opgericht, waarin de commerciële en industriële belangen vertegenwoordigd werden.

markten en ontoereikend transport waren internationale kartels immers niet noodzakelijk. Een verdere gunstige factor was volgens Plummer het ontstaan van vormen van internationale financiële vervlechting (Heuser 1929: 25; Plummer 1951: 63).

Naast de indeling naar intensiteit van de regulering, die geldt voor alle kartels, moet men voor alle duidelijkheid nog verder specificeren om welke vorm van internationale private regulering het telkens gaat. Eerst en vooral kan men onderscheiden naar regionale internationale kartels, die slechts een beperkt aantal landen omvatten. In veel gevallen gaat het hier dan nog over het herstellen van een markt die voordien binnen dezelfde nationale grenzen georganiseerd was, bijvoorbeeld na een oorlog. Daartegenover kan men de wereldkartels stellen, maar die zijn pas echt zeldzaam (Hirsch 1926: 19; Pribram 1935: 142; Plummer 1951: 62).

Verder is het mogelijk dat een kartel de door haar gereguleerde binnenmarkten werkelijk als een geheel beschouwt en daarbinnen quota afsprekt. Veel gebruikelijker is echter dat men elke binnenlandse markt aan de eigen producenten voorbehoudt en de resterende markten verdeelt - het betreft dan exportkartels. Die verdeling van de exportmarkten kan gebeuren via het afspreken van algemene quota of via het voorbehouden van bepaalde territoriale markten voor bepaalde groepen producenten - in het laatste geval spreekt men van een gebiedskartel.

Een derde specificatie is soms ook op binnenlandse kartels van toepassing. Een internationaal kartel kan bestaan uit verschillende nationale kartels - zoals een nationaal kartel uit regionale kan bestaan - of een afspraak zijn tussen afzonderlijke ondernemingen. Dat laatste veronderstelt echter een bijzonder hoge mate van concentratie in de betrokken (sub)sector. Volgens Liefmann neemt de kans op dit soort kartels echter toe in de mate dat er ook meer internationale concerns tot stand komen (Liefmann 1927a: 177-178; Heuser 1929: 35-37).

In paragraaf 7.4 zagen we reeds dat volgens verschillende auteurs kartels vooral in tijden van crisis tot stand komen. In veel gevallen gaat een periode van hevige concurrentie aan de vorming ervan vooraf. Na de kartellering van de binnenmarkten trachten vele bedrijven immers op agressieve wijze nieuwe exportmarkten te veroveren.

Volgens Liefmann kan internationale kartellering verder zowel het gevolg zijn van vrijhandel als van protectie. Levy en De Leener merken bijvoorbeeld op dat voor vrijhandelsnaties als Groot-Brittannië en België een internationaal kartel noodzakelijk was om de binnenlandse markt succesvol privaat te kunnen reguleren. In deze landen zien wij inderdaad verschillende keren nationale kartels ontstaan naar aanleiding van de oprichting van internationale kartels. Een probleem was hierbij wel het ontbreken van ervaring op het vlak van de private regulering.

Liefmann merkt ook op dat de doelstelling bij het opzetten van internationale kartels dikwijls was via stabilisering van de markt te vermijden steeds weer geconfronteerd te worden met veranderde nationale douane-tarieven - via directe private regulering trachtte men een indirecte concurrentie via publieke regulering te voorkomen. Internationale kartellering zou protectionisme dan dus overbodig kunnen maken - in de praktijk gaat ze er echter vooral goed mee samen (zie ook 12.11) (De Leener 1903: 235; Levy 1927: 249; Liefmann 1927a: 189-194; Heuser 1929: 18-22).

## 7.6 De verhouding tussen private en publieke regulering

In een rapport ter voorbereiding van de economische wereldconferentie van 1927 stelde de Duitse ex-minister Julius Hirsch dat de overheden de vorming van kartels niet kunnen verhinderen. Wetgevingen kunnen enkel de vorm van de kartels beïnvloeden (Hirsch 1926: 5). Dit is slechts ten dele waar. Eerst en vooral wordt in uiteenzettingen over de rol van de overheid te veel de aandacht gevestigd op de directe houding tegenover de kartels. Zoals in 7.4 werd aangetoond is ook het beleid ten aanzien van andere punten van belang. Verder blijkt uit de uiteenzetting tot nu toe dat de concrete vorm, waarin een kartel gegoten wordt wel degelijk van belang is voor de stabiliteit van een kartel. Het is niet toevallig dat men in de Verenigde Staten, waar de anti-kartelwetgeving het strengst was, zijn toevlucht moest nemen tot de meest informele vorm. De 'Gary dinners', genoemd naar de voorzitter van US Steel (zie 6.7), werden er dan ook een begrip en vormen van informele private regulering - prijsleiderschap, collusie - gemeengoed (Fischer/Wagenführ 1929: 134; Scherer 1970: 158-182).

'Wetgeving' wordt hier overigens niet in de strikte zin bedoeld, maar wel als het geheel van in een bepaald land geldende rechtsbronnen. Een nieuwe wetgeving in de formele zin is immers meestal slechts een finale bekrachtiging van bepaalde veranderingen in gewoonterecht en rechtspraak die op hun beurt de evoluties van de beheersconcepties weerspiegelen. Daarnaast moet men nog een onderscheid maken tussen de officiële intentie en de feitelijke effectiviteit - die waarschijnlijk veel te maken heeft met informele intenties - van een wetgeving.

In Frankrijk bijvoorbeeld viel de anti-kartelwetgeving in eerste instantie onder het coalitieverbod van na de Franse revolutie. De facto werd dit verbod al snel doorbroken. Bepaalde beroepsgroepen mochten de beperkingen op de toetreding tot hun beroep in stand houden en in 1801 werden de bakkers zelfs tot een soort 'dwangkartel' verplicht; met andere beroepen (bijvoorbeeld de slagers) gebeurde later hetzelfde. Toch bleven de 'anti-kartelbepalingen' overeind in de strafwet van 1810. Artikel 419 ervan bepaalde dat elke poging om de 'natuurlijke marktprijzen' te doen stijgen of dalen wettelijk

verboden was en bestraft kon worden met gevangenisstraffen tot 1 jaar. De relevantie van dit artikel werd echter steeds meer in twijfel getrokken. Door verschillende wijzigingen van het artikel in 1884, 1920 en 1926 werd de strafmaat verhoogd (tot twee jaar gevangenis) en de werking ervan uitgebreid tot elke poging om een kartel in het leven te roepen. Het artikel bleef echter grotendeels ineffectief omdat men niet in staat was te bepalen wat natuurlijke prijzen waren en vanaf wanneer er sprake was van misbruik (Fischer/Wagenführ 1929: 116-118; Piotrowski 1933: 334-339; Cornish 1979: 282-283, 295-297).

Bij het overzicht van de ontwikkeling van de kartelpraktijk in deze studie wordt op belangrijke wijzigingen in de (anti-)kartelwetgeving teruggekomen. Intussen bespreken we hier enkele typologieën van vormen van overheidsbeleid ten aanzien van kartels. Het belang ervan is niet enkel theoretisch. De typologieën helpen ons bijvoorbeeld ook te begrijpen waarom internationale kartels hun centrale administratie in het ene en niet in het andere land vestigden.

Zowel Hirsch als Pribram onderscheiden op dit punt drie houdingen. Hirsch spreekt over een positieve tegenover een repressieve houding, met daartussenin een controlerende aanpak. De positieve houding gaat uit van de wenselijkheid van een meer geplande economie en was binnen het kapitalisme op het ogenblik dat Hirsch schreef - 1926 - eerder uitzonderlijk. Als voorbeeld noemt hij de socialisatiepogingen in Duitsland na de Eerste Wereldoorlog. Daarnaast won de controlerende houding, waarbij men vooral de negatieve effecten van kartelvorming probeert te vermijden, het volgens Hirsch steeds meer van de repressieve (Hirsch 1926: 16-17).

Bij Pribram heten de drie basistypes: atomistisch, organiserend en dwingend. Atomistisch beleid is niet hetzelfde als laissez-faire, benadrukt Pribram, want men moet interveniëren om monopolistische praktijken van ondernemingen te verhinderen. De Verenigde Staten (voor de New Deal) en in mindere mate Groot-Brittannië zag Pribram als voorbeelden van een dergelijke aanpak. Dat laatste is merkwaardig, want in Groot-Brittannië werd zo goed als niets gedaan om kartelpraktijken te verhinderen en kartels slaagden er zelfs niet zelden in hun afspraken via de rechtbank te laten uitvoeren (Cornish 1979: 297-299).

Het organiserend beleid is in Pribrams ogen nogal hybride. Men wil de ontwikkeling van kartels niet stimuleren, maar van echte tegengewerking is evenmin sprake. Men erkent de legitimiteit van het streven van het bedrijfsleven om de negatieve effecten van de competitie te vermijden. In de praktijk komt dit neer op ondersteuning. In uitzonderlijke gevallen gebeurt dit zelfs door de instelling van dwangkartels. Over het algemeen stelde Pribram vast - hij schreef in 1935 - dat tijdens de Grote Depressie de houding tegenover kartelvorming veel positiever werd. Kenmerkend voor het 'organiserend beleid' bleef evenwel dat de overheid, zelfs bij dwangkartels, niet ingreep in het beleid van de kartels zelf. Als voorbeelden voor dit type noemt Pribram Oostenrijk, Tsjechoslovakije,

Polen, Italië voor de totale corporatisering, Frankrijk, België en Duitsland voor 1933.

Bij het dwingend ('authoritative') beleid tenslotte wordt de staat een doorslaggevende rol toegewezen bij het vorm geven aan de nationale economie, zij het dat ook dit op heel verschillende wijzen kan geschieden. Als eerste voorbeeld noemt ook Pribram de socialisatiepogingen in Duitsland na de Eerste Wereldoorlog (zie 10.6). Daarnaast heeft hij het over de fascistische regimes in Italië en Duitsland, maar op het ogenblik dat hij schreef duurde die praktijk nog niet lang genoeg om er veel over te kunnen vertellen. Pribram ging er intussen van uit dat deze autoritaire staten over veel meer mogelijkheden beschikten om dwangkartels op te leggen aan hele sectoren die daar niet zo veel voor voelden en daarnaast meer invloed uit te oefenen op het beleid van de kartels zelf (Pribram 1935: 151-185). (In welke mate dit klopt zal voor een deel duidelijk worden in hoofdstuk 13).

Uit het voorgaande kan men opmaken dat de kartels waarschijnlijk minder te vinden waren voor een 'positieve' (Hirsch) of 'dwingende' houding (Pribram) van de overheid dan voor een 'controlerende' (Hirsch) of 'organiserende' (Pribram). De eerste benadering bracht immers het gevaar met zich dat het bedrijfsleven haar autonomie kwijtraakte, terwijl bij de tweede wel degelijk vèrgaande vormen van kartellering mogelijk waren. In zoverre er wettelijke regelingen waren die beperkingen oplegden aan de private regulering, bleken die immers in veel gevallen niet toe te passen omdat het heel moeilijk was om criteria te vinden waarmee men 'misbruiken' kon vaststellen.

Elke niet-atomistische wettelijke regeling was overigens een uitdrukking van het feit dat de tegenstelling niet meer primair die was tussen anonieme en private regulering - zoals de (meest radicale) liberalen steeds vooropstelden -, maar wel die tussen 'goede' en 'slechte' vormen van private regulering. Op zich was dat reeds een overwinning voor de kartelaanhangers. De hele discussie over de gewenste houding van de overheid tegenover de kartels is dan ook onlosmakelijk verbonden met de evaluatie van de effecten van de kartels. Daarop gaan we nu verder in.

### 7.7 De evaluatie van de kartelbeweging

Stocking en Watkins schrijven dat overheden veel gemakkelijker defensieve kartels toelaten dan agressieve (Stocking/Watkins 1946: 8-9). Met dat onderscheid grijpen ze terug naar een van de oudste in de literatuur bekende beoordelingscriteria ten aanzien van kartels. In 1603 reeds schreef de Engelsman Malynes, die in principe tegen elke vorm van monopolie was, dat het monopoliseren van een bepaalde waar gerechtvaardigd kon zijn, als daardoor de handel in die waar voor de ondergang kon begooed worden: "als de overvloed van een waar

de prijs zo erg doet dalen, dat de handelaars verlies lijden en ontmoedigd raken, het verkeer en de handel erin ten onder gaan, dan is dit een groot nadeel voor de gemeenschap. In dat opzicht is het beter iets meer voor die waren te betalen, dan ze helemaal te goedkoop te krijgen" (aangehaald in Piotrowski 1933: 209-210).

Defensieve kartels komen dus voort uit een crisissituatie, waarbij geprobeerd wordt door collectief handelen te redden wat er te redden valt. Bij agressieve kartels is er geen sprake van een crisis. De producenten van een bepaalde sector slaan de handen in elkaar om hogere prijzen te bedingen en daarmee hun winsten te verhogen. Het loutere bestaan van agressieve kartels wijst erop dat - in tegenstelling tot Pribrams hypothese - kartels niet steeds crisisverschijnselen zijn. Als voorbeeld van een agressief kartel wordt meestal het internationaal aluminiumkartel genoemd dat in 1896 tot stand kwam en gedurende meer dan een halve eeuw overeind bleef, ondanks het feit dat het in die tijd niet met ernstige overcapaciteiten, prijsdalingen of ontregelde markten had af te rekenen. Opvallend was ook dat de grootste aluminiumproducent, Alcoa, gedurende heel die periode het volledige monopolie wist te bewaren op haar interne markt, de zo liberale Verenigde Staten (Stocking/Watkins 1946: 5-6, 220-273).

Het is duidelijk dat crisissituaties in sectoren leiden tot een grotere druk op de overheid om kartels toe te staan. Dat wil niet zeggen dat dit dan ook onvoorwaardelijk gebeurt. Hogere prijzen in een sector kunnen immers een negatief effect hebben op andere sectoren en ondernemingen in gevaar brengen, die anders gemakkelijker zouden overleven. Vandaar dat het Duits parlement de heroprichting van het Stahlwerksverband in 1925 slechts wilde goedkeuren, nadat dit een overeenkomst - de zogenaamde AVI-akkoorden - sloot met de staalverbruikers, waarbij deze laatsten staal aan wereldmarktprijzen konden kopen voor het deel van hun produktie dat voor de exportmarkt was bestemd (zie 12.3) (Pribram 1935: 123; Hexner 1943: 68; Scherer 1970: 199-200).

Een belangrijke voorwaarde is dus meestal dat de prijzen niet te zeer mogen stijgen. Er is reeds op gewezen dat dit criterium in de praktijk moeilijk te hanteren is, omdat het nu eenmaal onmogelijk is te weten hoe de prijzen in een andere situatie zouden geëvolueerd zijn. Pribram, zelf geen voorstander van de kartelpraktijk, geeft echter toe dat de meeste onbevooroordeelde observatoren het erover eens zijn dat weinig goed georganiseerde kartels de agressieve politiek volgen om de hoogst mogelijk prijzen aan te rekenen. Een dergelijk beleid wordt eerder als een kinderziekte van kartels beschouwd, die op termijn het voortbestaan ervan bedreigt. Te hoge prijzen kunnen immers nieuwe concurrenten aantrekken, die met (iets) lagere prijzen de competitie nieuw leven inblazen (Pribram 1935: 107; Plummer 1951: 189-190, 197).

In dit verband moet de praktijk vermeld worden, waarbij kartels met relatief hoge binnenlandse prijzen een stevige uitvalsbasis creëren, vanwaaruit het gemakkelijker is de concurrentie op de exportmarkten

met relatief lagere prijzen aan te pakken. De beperking door het kartel van de afzet op de binnenlandse markt versterkt ook de druk om daarbuiten grotere marktsegmenten te veroveren. Daarnaast werd ten voordele van de kartels ook dikwijls het marketing-argument ingeroepen: alleen al door het opzetten van een gemeenschappelijke, efficiënte verkooporganisatie zou de afzet van de deelnemers toenemen (De Leener 1903: 166; Pribram 1935: 72, 137; Rieben 1954: 138; Webb 1982: 212-214, 222).

Hirsch vindt dat de overheden vooral de mate waarin de betrokken sector gerationaliseerd wordt als beoordelingscriterium moeten hanteren. De meeste auteurs wijzen er echter op dat de resultaten op dit punt zwak zijn, ook al zijn er natuurlijk voorbeelden van kartels die productiecapaciteiten hebben afgebouwd - Pribram vermeldt in dit verband het Duitse ruwstaalkartel, waarin men bij de hernieuwing van het contract in 1929 overeenkwam 1 miljoen ton ruwijzercapaciteit te sluiten. Ook wat de technologische vernieuwing betreft wordt de kartelpraktijk overwegend als conservatief geëvalueerd, al zijn er zeker uitzonderingen zoals het Duitse staalkartel voor de Eerste Wereldoorlog (zie 8.3, 8.8). Volgens Scherer is 'een beetje monopolie-macht' gunstig voor innovatie, maar zeer sterke concentratie slechts zelden (Hirsch 1926: 18; Pribram 1935: 63-64, 109, 129; Stocking/Watkins 1946: 11; Scherer 1970: 363-378; Williamson 1975: 188-189; Webb 1980: 320-328; 1982: 221-222).

Wat zijn de gevolgen van de kartellering voor de werknemers? In het algemeen kan men zeggen dat de arbeiders uit de betrokken sectoren erdoor een grotere werkzekerheid bekomen en dat misschien de werkgevers iets ruimere loonmarges toestaan. Daar staat tegenover dat de hogere prijzen de werkzekerheid en de lonen in andere sectoren kunnen bedreigen. Er kan dus een tegenstelling ontstaan tussen arbeidskrachten in verschillende sectoren en het is dan ook meer dan eens voorgekomen dat arbeiders en ondernemers van een sector gezamenlijk tegenover die uit andere sectoren stonden.

Er zijn echter meer nadelen. Als consumenten zijn de arbeiders in het algemeen niet met de kartels gediend, zegt Hirsch. Daarnaast kunnen de kartels ook de onderhandelingspositie van de werknemers ondermijnen. Piotrowski merkt op dat kartels in de loop van de geschiedenis dikwijls ook een repressieve functie hadden ten opzichte van oproerige arbeiders. Volgens Kaelble waren vooral de gecentraliseerde 'syndicaten' bijzonder effectief op dit punt. Ook Hilferding wees in 1905 reeds op dit effect. De vakbonden werden steeds meer met een verenigd ondernemersfront geconfronteerd. Prijsdalingen konden nog gemakkelijker in een vraag naar loondaling vertaald worden. In de Duitse staalindustrie kwam op die wijze bijvoorbeeld in 1931 een arbitrage tot stand, waarbij besloten werd tot gelijkzijdige prijs- en loondaling.

Ook Plummer zag de gevaren voor de vakbonden van kartels en vooral dan van internationale. Hij wilde echter niet uitsluiten dat de oprichting van internationale kartels ook de totstandkoming van internationale vakbonden kon bevorderen, ook al zag hij dat dit

slechts in beperkte mate het geval was - in 12.7 komen we daarop terug (De Leener 1903: 172-174, 190-191; Zöllner 1912: 161; Hirsch 1926: 15; Liefmann 1927a: 96-99; Piotrowski 1933: 244; Pribram 1935: 134-135; Plummer 1951: 203-206; Sonnemann 1960: 25; Kaelble 1967: 70).

Een laatste vraag, die bij de beoordeling van alle vormen van actieve regulering - en hier dus bij de private regulering - naar voren komt, is in welke mate ze anti-cyclisch werkt. Op het eerste gezicht lijken kartels een dergelijke werking te hebben: in tijden van crisis dalen de prijzen minder sterk en omgekeerd is ook vastgesteld dat, door de inertie, eigen aan elk kartel, bij economische expansie de prijzen ook minder snel stijgen. Dit heeft een anti-cyclisch effect op andere sectoren: tijdens een depressie wachten de afnemers niet op een verdere daling van de prijzen, bij een herneming zijn er minder overdreven aankopen, omdat men niet zulke grote prijsstijgingen verwacht (5).

Toch heeft kartellering ook een pro-cyclische werking, merken Wolfers, Pribram en Wagenfuhr op. Bij expansie leiden relatief lage prijzen immers tot grotere bestellingen; binnen de sector moet dat tot een grotere produktie leiden omdat anders de prijzen zullen moeten stijgen. Het kunstmatig hoog houden van de prijzen tijdens de depressies maakt dan weer een - eveneens pro-cyclisch werkende - meer dan 'normale' produktiebeperking nodig. Daarnaast leidt de prijsrigiditeit, die samenhangt met een vèrgaande vorm van kartellering, ertoe dat de mogelijkheden van centrale banken om via de discontopolitiek invloed uit te oefenen op het prijsbeleid afnemen. Het tot stand komen van een nieuw evenwicht op de markt wordt daardoor vertraagd (Wolfers 1931: 115; Wagenfuhr 1932: 61-62; Pribram 1935: 82-83, 105, 120-124, 149).

Private regulering heeft in deze laatste redenering dus een negatief effect op de mogelijkheden om met behulp van publieke regulering het economisch proces te sturen. Misschien vormt dat mee een verklaring voor het feit dat men na de Tweede Wereldoorlog duidelijker de nadruk is gaan leggen op de publieke regulering - die, zoals we in 1.7 zagen, veel meer ruimte laat voor de werking van de markt - ten nadele van de private.

---

5. Op basis van deze redenering stelt Zöllner dat overheden ook direct voordeel hebben bij de kartellering, in de mate dat een stabilisatie van prijzen en winsten ook tot een stabilisatie van de belastinginkomsten leidt (1912: 172).



## Hoofdstuk 8

### Nationale en internationale ijzer- en staalkartels voor de Eerste Wereldoorlog

#### 8.1 Karteltendensen in de ijzer- en staalindustrie

In 7.2 zagen we dat de economische cyclus in de sector van de produktiemiddelen - waaronder de ijzer- en staalindustrie valt - een veel extremer verloop kent dan die bij de consumptiemiddelen. Na een massale vraag volgt soms een complete stilstand. In de ijzer- en staalsector komt daarbij dat de kosten van de investeringen al in een een vroeg stadium heel hoog werden en elke bedreiging van de rendabiliteit al snel het voortbestaan van ondernemingen in gevaar bracht, zoals in hoofdstuk 6 overvloedig geïllustreerd werd. Omdat bij grootschalige installaties de vaste kosten hoog zijn is werken met een lage benutting van de produktiecapaciteit al snel een kostelijke aangelegenheid - tegenwoordig beschouwt men een capaciteitsbenutting van 85 % als een kritische grens, waaronder de rendabiliteit niet verzekerd is. Ook het stilleggen en weer opstarten van de installaties kost relatief veel geld.

In eerste instantie leidde dit alles ertoe dat de ondernemingen probeerden ten koste van alles de produktie op een hoog niveau te houden en bereid waren om bij recessies een prijzenslag aan te gaan - lagere prijzen leidden immers in veel gevallen tot hogere rendabiliteit (of minder verlies) dan lage capaciteitsbenutting. Een dergelijke concurrentie was echter in niemands voordeel - tenzij misschien in dat van de enkele bedrijven die een technologische voorsprong hadden en op deze wijze concurrenten hoopten uit te schakelen. Het duurde dan ook niet lang voor men pogingen begon te ondernemen om concrete afspraken te maken, de markt te verdelen en zo de prijzen en de produktie op een bevredigend niveau te houden.

Als we kijken naar de in 7.4 opgesomde factoren die kartelvorming stimuleren dan zien we dat in de ijzer- en staalsector meestal reeds vroeg aan drie daarvan werd voldaan: concentratie, eenvormigheid van de produkten, sterke crisisgevoeligheid. Het is dan ook te begrijpen dat de ondernemers elkaar meestal snel vonden om desnoods de overheid nog te overtuigen. Niet alle pogingen waren echter succesvol. In dit hoofdstuk behandelen we achtereenvolgens de eerste kartelpogingen in de sector, eerst in de verschillende landen en daarna internationaal.

## 8.2 De hardnekkige, maar weinig succesvolle Britse kartel-traditie

In 4.4 en 5.3 zagen we dat in het Verenigd Koninkrijk na de afschaffing van de protectietarieven voor ijzer in 1825 en zeker na de intrekking van de Corn Laws en navigatiewetten rond het midden van de negentiende eeuw het meest consequent aan de vrijhandel vasthield. Het zou echter verkeerd zijn dit als een uiting van zuiver economisch liberalisme op te vatten. De geneigdheid tot private regulering bleef er sterk en niet in het minst in de ijzerindustrie. Het probleem was echter dat de voorwaarden voor een succesvolle kartellering slechts in beperkte mate aanwezig waren. De hevige concurrentie tussen de ijzerproducenten was ongetwijfeld het belangrijkste obstakel. Naarmate de technologische voorsprong ten opzichte van het continent afnam, versterkt door het feit dat in vergelijking tot de rest van West-Europa de concentratiebeweging verlangzaamde, werd ook de open markt een probleem. De private reguleringsvorm kon in Groot-Britannië echter op een oude traditie terugvallen en het ontbrak dan ook nooit aan initiatieven op dit vlak.

Uit de zeventiende en achttiende eeuw zijn bijvoorbeeld verschillende kartels in de ijzerindustrie bekend, die in eerste instantie de bedoeling hadden te vermijden dat de tekorten aan houtskool tot overdreven prijsstijgen voor deze brandstof zouden leiden. Het ging dus om vragerkartels, waarbij men afspraken maakte over de houtprijzen, en soms ook over quota voor wat betreft de levering van houtskool aan elk van de betrokken producenten. Dergelijke kartels leidden in een aantal gevallen ook tot afspraken over de prijzen van het ruwijzer zelf (Ashton 1924: 162-163).

Met de intrede van de cokes-hoogoven steeg de waarde van het geïnvesteerde kapitaal in die mate dat de belangstelling van de ondernemers voor private vormen van regulering snel toenam - onder de eerste initiatiefnemers bevond zich bijvoorbeeld Abraham Darby, de uitvinder van het cokes-procédé zelf. Op het eind van de achttiende en het begin van de negentiende eeuw verspreidde de kartel-praktijk zich vrij snel over de belangrijkste ijzerbekkens: de Midlands, Zuid-Wales en Yorkshire-Derbyshire. Charles de Wendel, die op het eind van de jaren 1820 lange tijd in Engeland rondreisde, was zeer onder de indruk van de effectiviteit van de ondernemersorganisaties aldaar. In Zuid-Wales was er sprake van goed functionerende afspraken tussen 1802 en 1824 en het is waarschijnlijk dat het kartel dan opging in een groter geheel. In Yorkshire en Derbyshire bestonden immers al akkoorden sinds 1799 en vanaf 1808 legden de ijzerproducenten uit dit gebied steeds meer contacten met hun collega's uit de andere bekkens (Ashton 1924: 163-164, 177, 180; Fritsch 1976: 71-73).

Tussen 1808 en 1831 vonden nationale vergaderingen plaats in Gloucester (Zuid-Wales). Verschillende keren was er grote eensgezindheid over de noodzaak via produktiebeperkingen tot prijsverhogingen te komen. Enkele keren hield zo'n voorstel zelfs in de overheid de controle over de naleving van het akkoord in handen te geven. Het bleek echter onmogelijk de tegenstellingen tussen de ijzerbekkens te overwinnen. De verschillen in produktievoorwaarden tussen de bekkens speelden daarbij een belangrijke rol, evenals het feit dat twee grote Welse producenten - waaronder Cyfarthfa - principiële tegenstanders van kartellering waren (Birch 1967: 107-118).

Bovendien zakte de markt na het beëindigen van de oorlog met Frankrijk in en verhevigde de prijzenslag tussen de bedrijven nog. Vanaf 1824 leidde een heropleving van de economie ook tot een herleving van de kartels en de volgende jaren stegen de ijzerprijzen op een wijze, die steeds meer kritiek uitlokte. Een van de gevolgen was dat in 1825 de invoerheffingen voor buitenlands ijzer drastisch verlaagd werden. De prijzen daalden daarna snel - ook al was er nog geen sprake van sterke buitenlandse concurrentie -, wat de basis voor de kartels wegnam. Het lijkt erop dat nu nog enkel de ijzerproducenten uit Zuid-Wales erin slaagden de eenheid te bewaren. In de jaren dertig werd hun kartel nieuw leven ingeblazen en men kwam in 1836 en 1840 zelfs tot afgesproken produktieverminderingen van telkens 20 %. In 1839-1842 was er overigens sprake van zo'n sterke crisis, dat de helft van de hoogovens werden stilgelegd. Men slaagde er in 1840 dan ook in de produktiebeperking nationaal te maken. Twee jaar later kwam men nog eens een nationale produktiebeperking, nu van 25 %, overeen. Er waren niet meer dan 3 buitenstaanders (Ashton 1924: 178-183; Birch 1967: 107-112).

Deze landelijke kartellering werd echter niet geconsolideerd. Zowel binnen als tussen de bekkens liepen de produktievoorwaarden van de verschillende ondernemingen daarvoor te veel uiteen. De produkten werden wel in toenemende mate gestandaardiseerd, maar verschillen in formaat en vooral in faam van de producenten leidden nog steeds tot prijsverschillen, die een actieve regulering bemoeilijkten. Toch bleef de drang tot 'associatie' groot. Regelmatig ontmoetten de ijzerfabrikanten binnen de verschillende bekkens elkaar om te proberen tot afspraken te komen - de basis daarvoor lag in de transportkosten tussen de verschillende bekkens, die een zeker prijsverschil toestonden. Het grootste deel van de vergaderingen werd overigens in beslag genomen door discussies over een gezamenlijk loonbeleid, wat meestal op afgesproken loonsverlagingen neerkwam. Men wilde zo veel mogelijk verhinderen dat de arbeiders de verschillende bedrijven tegen elkaar zouden uitspelen. Dat neemt niet weg dat ook over deze kwestie overeenstemming meestal niet gemakkelijk was. Het tekort aan bekwame arbeidskrachten was soms zo groot dat de bedrijven wel gedwongen waren te proberen elkaar elkaars beste werklui af te snoepen. Daarnaast probeerde men - met wisselend succes - in de verschillende bekkens per kwartaal gelijke prijzen vast te stellen (Carr/Taplin 1962: 256; Birch 1967: 113-116).

Wat de wetgeving betreft kan men vaststellen dat in Groot-Brittannië - ondanks het feit dat Pribram dit land onder de atomistische overheidspolitiek klasseert - sinds 1844 geen echt kartelverbod meer van kracht was. Veeleer werd een onderscheid gemaakt tussen redelijke en onredelijke beperking van de handel. Vooral in tijden van economische depressie was men geneigd door de vingers te zien. Daarnaast werd de stemming ten opzichte van de kartelvorming in het algemeen ook steeds positiever (Fischer/Wagenfuhr 1929: 157-159; Pribram 1935: 155-157).

Vanaf de jaren zestig is het gemakkelijker om op de kartelpogingen namen te plakken. In Schotland kwam een ruwijzerkartel tot stand, in het decennium daarna was dat het geval in de streek van Cleveland en eind 1881 slaagden beide bekkens erin een productiebeperking van 12,5 % af te spreken, waarna de prijzen vrij snel stegen. Na een jaar viel dit overkoepelend kartel echter uiteen omdat Baird, dat een kwart van de Schotse ruwijzer-output produceerde, zich terugtrok. De Clevelandse producenten slaagden er daarna nog twee jaar in de prijzen in hun bekken op hetzelfde peil te houden. Daarna konden ze niet meer tegen de toenemende concurrentie op en zakten ook hier de prijzen. In een situatie van crisis probeerden de Schotten in 1886 tot een nationaal kartel te komen. De British Iron Trade Association, de ondernemersorganisatie uit de sector, stelde eerst een productiebeperking van 25 % voor en toen dat niet lukte vroeg ze aan de bedrijven om de productie niet op te overen. Ook dat bleekt niet mogelijk.

Rails werden al vrij vroeg landelijk gekartelleerd - volgens Rieben vanaf de jaren zeventig. In 1883 nemen de Engelse railproducenten deel aan het internationaal railkartel en vooral in 1884 en 1885 slaagden zij erin de prijzen stabiel te houden. Toen het internationaal kartel in 1886 uiteenviel slaagden ook de Britten er niet in hun kartel overeind te houden. De Iron and Coal Trades' Review schreef als commentaar: "In dit land zijn combinaties van fabrikanten ter regulering van productie en prijzen zelden voor langere tijd succesvol". Vanaf 1893 vertoonden de prijzen voor rails echter zo'n rigiditeit - en op twee korte onderbrekingen na bleef dat zo tot in 1914 - dat er volgens de historicus McCloskey wel sprake moest zijn van een nieuw kartel. In 1896 wordt het Britse railkartel ook officieel heropgericht. De vrij hoge railprijzen trokken af en toe nieuwe producenten aan, maar de eenheid van het kartel werd niet meer bedreigd. In 1912 was deze subsector met 17 producenten overigens de meest geconcentreerde (Macrosty 1907: 57-61, 63-66; Burn 1940: 276; Rieben 1954: 147; Carr/Taplin 1962: 251, 256, 267; McCloskey 1973: 25-28, 33).

Ook in andere subsectoren werden kartelinitiatieven genomen, maar deze hadden hoogstens een regionale betekenis, duurden meestal niet lang en hun invloed op de prijzen was gering. In de Midlands kon het kartel voor gemerkte smeedijzeren staven, die van hoge kwaliteit waren, bogen op een lange geschiedenis van prijsregulering, maar in 1900 was het tot zes leden teruggefallen. Door de toename van de kwaliteit in het algemeen deed het merk er echter steeds minder toe,

zodat in 1895 ook de Midland Unmarked Bar Association het licht zag. Door de toenemende concurrentie verloren beide kartels echter steeds meer de controle over de prijzen (Macrosty 1907: 60-62; Carr/Taplin 1962: 256; McCloskey 1973: 28-30).

In de staalsector werden vooral pogingen ondernomen in de subsector van de zware staalplaten. De scheepsplaten boden, als tweede meest geconcentreerde subsector (1912: 20 producenten), hiertoe de beste mogelijkheden en tussen 1890 en 1900 werden dan ook ettelijke kartelleringspogingen ondernomen. In 1904 werd er door de Schotse producenten en die van de Noord-Oostkust (Cleveland) afgesproken elkaars gebied te respecteren, maar dit gebiedskartel werd door de houding van een machtige Zuidwelse buitenstaander - Guest Keen & Nettlefolds - de grond in geboord. In Schotland ontstond waarschijnlijk wel een regionaal collectief monopolie, want de Schotse scheepsbouwers vonden het in 1913 nodig vanwege de langdurig hoge prijzen zelf een in 1907 gesloten bedrijf voor de productie van scheepsplaten te heropenen. De reden waarom een nationale kartellering hier mislukte, terwijl de private regulering van de railsector wel mogelijk was, ligt waarschijnlijk in het feit dat in deze subsector, in tegenstelling tot die van de rails, de vraag bleef stijgen. Ook in andere subsectoren voor staalplaat (bijvoorbeeld voor verwarmingsketels) slaagde men er ondanks vele pogingen niet in de plaatselijke en regionale tegenstellingen te overbruggen (Macrosty 1907: 66-73; Carr/Taplin 1962: 256-260; McCloskey 1973: 32-34).

Bij het begin van de twintigste eeuw versterkte de Britse kartelbeweging zich nog. Tot in de subsectoren van de meeste afgewerkte ijzer- en staalprodukten kwam het tot kartels. Het is onmogelijk om alle pogingen in dit kort bestek op te sommen en daarvoor wordt verwezen naar de aangehaalde literatuur. Enkel de belangrijkste initiatieven worden hier vermeld. Het kartel voor gegalvaniseerde staalplaat, in 1905 opgericht, moest na drie jaar haar prijzen verlagen, gaf in 1909 elke prijscontrole op en werd het daaropvolgende jaar ontbonden. In 1913 werd het "op bredere en sterkere basis" heropgericht. Er werd in een boete ingesteld voor het overschrijden van de quota en zij die minder verkochten kregen een premie. Dit systeem werd echter als te strikt beschouwd, omdat het de efficiënt producerende bedrijven ontmoedigde. Eind 1905 werden alle Britse buizenproducenten in een kartel verenigd, dat na lange onderhandelingen in 1908 deelnam aan het internationaal buizen kartel. Kort daarna vielen zowel het internationaal, als het Brits buizenkartel uit elkaar. In 1911 ontstond de National Light Casting Association, die een jaar later reeds 95 % van de ijzergieterijen omvatte. De betrokken subsector was door relatief hoge vrachttarieven beter afgeschermd tegen buitenlandse tarieven en kon daardoor beter een hecht kartel tot stand te brengen: ook hier werden productiequota vastgesteld en was er een boete/premie-systeem. Vlak voor de oorlog ontstonden zodus nog enkele meer strikte kartels. Geen ervan ging echter over tot het instellen van een gemeenschappelijk verkoopskantoor (Macrosty 1907: 75-78; Levy 1927: 215-216; Carr/Taplin 260-261).

Volgens een lijst van de Engelse regering waren er in 1917 niet minder dan 35 kartels in de ijzer- en staalsector. We kunnen ervan uitgaan dat de meeste hiervan reeds voor de Eerste Wereldoorlog bestonden. Afgaande op de naam waren minstens 17 daarvan regionale kartels. Jeans, de secretaris van de British Iron Trade Association, verklaarde in 1903 dat de meeste Engelse ijzerprodukten onder een of ander kartel vielen en ook de Iron and Coal Trades' Review stelde eind 1906 dat "nooit in de geschiedenis van de wisselende en bewogen geschiedenis van de ijzerhandel, een dergelijke algemene regulering van de prijzen door fabrikanten, handelaars, schippers en anderen had plaats gevonden dan in de huidige periode". Toch waren de verschillende commentatoren het er over eens dat geen van deze kartels - op dat van de rails en later dat van de ijzergleterijen na - ook maar in de buurt van een monopolie kwam. Men moet daarbij nog bedenken dat de kartellering in een bekken meestal tot verhevigde concurrentie in de andere bekkens leidde. Verder was de meeste van de kartels geen lang leven beschoren. Zowel de schaal van de ijzer- en staalindustrie als de volgehouden vrijhandelspolitiek droegen daartoe bij (Fitzgerald 1927: 42, 53; Levy 1927: 155, 173; Fischer/Wagenführ 1929: 138-139; Pribram 1934: 267-270; Burn 1940: 278, 342-343; Burnham/Hoskins 1943: 206-207, 338-340; Carr/Taplin 1962: 255 (citaat)).

### 8.3 Combinatie van private en anonieme regulering in de Zollverein

Een heel ander beeld toont Duitsland, dat met Luxemburg in een tolunie was verenigd en na 1871 ook een deel van Lotharingen omvatte. Het land beschikt ongetwijfeld over de rijkste ervaring met de kartelmatige reguleringsvorm. Pribram noemt het het laboratorium van de kartelbeweging, zowel voor wat de feitelijke experimenten, als voor wat de ontwikkeling van een kartelfilosofie betreft. Juist daarom is het interessant wat langer bij dit land te blijven stilstaan om ontstaan en dynamiek van deze economische reguleringsvorm beter te begrijpen.

A. In 4.8 en 5.4 hebben we gezien dat de vrije markt en de vrijhandel in Duitsland in de negentiende eeuw door de tussenkomst van de overheid tot stand werden gebracht, maar verder - en zeker onder de ondernemers - niet zo populair waren als elders. De private regulering vond dan ook weinig wettelijke barrières op haar weg. Op theoretisch vlak droeg de invloed van de Duitse historische school daartoe bij. Nadat de overheid dan ook een vrije binnenmarkt tot stand had gebracht, duurde het niet lang vooraleer de ondernemers initiatieven namen om concurrentie te vermijden. De overtuiging dat men bij crises niet werkeloos hoefde toe te kijken en dat men daarbij meer kon doen dan prijsverlagingen, productiebeperkingen, loonsverminderingen en ontslagen door te voeren, won vrij snel veld.

Aan de overheden werden steeds meer eisen gesteld in de richting

van hogere kredieten met minder rente, belastingsverlagingen, beschermende tarieven en overheidsbestellingen. De staat kwam hieraan regelmatig tegemoet, maar tot een echt anti-cyclisch beleid kwam het (nog) niet. Dit werkte de 'zelfhulp' van de industriëlen in de hand. Ze werden hierbij geholpen door het feit dat de Pruisische overheid sinds lang een overleginstantie met het bedrijfsleven gecreëerd had in de vorm van de Handelskamers, waarbij de ondernemers verplicht moesten aansluiten. Naast de vele, deels op gildetradities berustende, informele contacten die er waren tussen de bedrijfsleiders, werden de ondernemers dus door de overheid als het ware gedwongen om hun gemeenschappelijke belangen te leren formuleren en na te denken over strategieën om deze te behartigen (Pribram 1935: 243; Henderson 1961: 48; Maschke 1964: 12-16; Fischer 1967: 195; Feldman/Homburg 1977: 33).

Verder was er natuurlijk de mercantilistische karteltraditie, die in de Duitse ijzersector ver terugging. Zeer bekend is bijvoorbeeld de "Altenaer Drahtstapel" (Sauerland) die in 1744 werd opgericht als verdedigingsorganisme van de ijzerdraadproducenten tegen de handelaars, maar daarna - onder leiding van de overheid - ook de handelaars zelf ging omvatten en uitgroeide tot een volwaardig kartel met prijsconventies, regulering van de produktie en een centrale verkoopsorganisatie. Het kartel overleefde de invoering van de Napoleontische grondwet en de liberale Pruisische opvolger daarvan in 1815, zij het nu weer als private organisatie. In 1823 bleek het echter niet meer mogelijk deze 'stapelplaats' langer in stand te houden (Maschke 1964: 6-7; Hempel 1969: 41, 60-61).

Ook in andere streken werd gepoogd de reguleringstraditie van het gildenstelsel en het mercantilisme voort te zetten. Zo bijvoorbeeld in het Sauerland, waar smeden zich in 1845 tegen de concurrentie van de opkomende grote bedrijven in een prijskartel verenigden, en - nog vermaarder - de vele kartels in het Nassause Lahngebied. Uit deze laatste streek zijn akkoorden in de ijzernijverheid bekend uit 1707, 1735, 1747, 1806, 1844 en 1851. Het laatste kartel bestond 38 jaar en ging tenslotte op in het Rheinisch-Westfälische Roheisenverband. Het had oorspronkelijk slechts de vorm van een gemeenschappelijke verkoopsorganisatie zonder produktiecontingentering. Maar waarschijnlijk in 1854 en ten laatste in 1869 werd het een echt 'syndicaat'. Het ijzerkartel dat tussen 1831 en 1836 in het Siegerland bestond reguleerde ondertussen niet enkel de prijzen, maar streefde ook de rationalisering van de produktie na. Er kwamen stilaan ook nationale kartels tot stand: voor blik in 1862 en voor rails in 1864.

De combinatie van karteltraditie en liberalisme blijkt in deze periode uit het meestal informele karakter van de kartels. Ondanks het feit dat de ondernemers als concurrenten tegenover elkaar stonden, bleef een sterke groepshomogeniteit bestaan, die door talrijke maatschappelijke, familiale en individuele betrekkingen ondersteund werd. Informele afspraken, die in de zogenaamde 'Frühstückskartelle' tot stand kwamen, hadden daarom niet minder waarde en konden ook gemakkelijker geheim gehouden worden. Maschke

is ervan overtuigd dat ook in de liberale periode op deze wijze duizenden kartels bestonden. Dat neemt niet weg dat niet eenvoudig was om kartels lang overeind te houden of territoriaal over grote gebieden uit te breiden (Klotzbach: 3-17; Liefmann 1927: 29; Tübben 1930: 23; Maschke 1964: 6-11; Hempel 1969: 81).

B, De herinvoering van de ijzer- en staalheffingen in 1879 legde de basis voor een nieuwe kartelbeweging - de heffingen waren daartoe overigens niet enkel een aanleiding; men had de herinvoering ervan ook geëist om de vorming van sterke kartels mogelijk te maken. Tussen 1879 en 1882 kwamen in de ijzer- en staalindustrie alleen al 18 nieuwe kartels tot stand. In de zware industrie verspreidde de kartelpraktijk zich vanuit de steenkoolmijnen via de cokeskartels naar de ijzer- en staalsector - in het vorig hoofdstuk zagen we reeds hoe verweven steenkool- en staalsector in Duitsland waren; de met dit geheel verbonden banken speelden bovendien een belangrijke rol als organisatie-agentschappen voor de kartels.

Toch mag men deze evolutie niet overschatten. In eerste instantie bleven de meeste kartels tijdelijk en ruimtelijk beperkt. Daarnaast was voor een niet gering aantal industriëlen - zoals Stinnes en Thyssen - de opbouw van een groot concern het hoofddoel en kartels beschouwden ze daarbij hoogstens als een (eventueel tijdelijk) middel. Zij waren dan ook niet geneigd hun eigen verkooporganisaties af te bouwen. Zelfs de gebroeders Kirdorf van de Gelsenkirchener Bergwerks-AG, die later als prototype van de kartel-ondernemer zijn beschouwd - de ene werd voorzitter van het Rijnland-Westfaals steenkoolsyndicaat, de andere van het Stahlwerksverband -, wilden aanvankelijk slechts onder zware druk van de met hun bedrijf verbonden Diskontogesellschaft deze richting opgaan. Tenslotte waren er steeds weer buitenstaanders, die wilden profiteren van de kartellering zonder eraan deel te nemen. Slechts doorheen vele ervaringen en mislukkingen konden de kartels zich ontwikkelen en kwam men tot de meest vergaande kartelvorm, het 'syndicaat'.

In de ijzer- en staalsector ontstond zodoende een veelvoud aan kartels van ruwijzer tot alle mogelijke afgewerkte staalprodukten. Telde men in 1879 in de sector nog maar 14 kartels, in 1896 waren het er niet minder dan 260 - naar produktsoorten en/of regionaal belang georganiseerd. De eerste waren misschien nog 'Kinder der Not', ook in de voorspoedsperiode 1895-1900 bleven de meeste afspraken echter overeind. Wettelijk werd deze evolutie gelegitimeerd en versterkt door een uitspraak van het hoog gerechtshof in 1897, waarbij kartelafspraken afdwingbaar werden verklaard. Daarna verspreidde de syndicaatsvorm zich sneller. In 1905 beschikte ongeveer de helft van alle Duitse kartels over een eigen verkooporganisatie.

Als na 1896 het aantal kartels afnam, was de belangrijkste oorzaak gewoonweg het groeiend aantal fusies, zowel van bedrijven als van kartels zelf. Daarnaast was de snel toenemende Amerikaanse concurrentie een tijdlang een verstoring factor, die het moeilijk maakte akkoorden tot stand te brengen. Steeds meer streefde men naar



een nationale regeling. In de ruwijzer-branche ging dat sneller en eenvoudiger dan in de staalsector met haar vele soorten afgewerkte produkten en vooral met haar belangentegenstellingen tussen de geïntegreerde bedrijven en kleinere staalfabrieken, die zich meestal tot het walsen van enkele produkten beperkten (Liefmann 1897: 66-67, 143-144; 1927a: 29-30, 170; Zöllner 1912: 55; Kestner/Lehnich 1927: 36-37; Knight e.a. 1928: 648; Pribram 1935: 243-245; Rieben 1954: 108; Maschke 1964: 32-36; Borchardt 1972: 136; Böhme 1974: 436-440; Feldman/Homburg 1977: 37).

C. Ook in de ruwijzersector verliep de kartellering echter niet rechtlijnig en zonder onderbrekingen. Eerst werden met wisselend succes in de belangrijkste bekkens territoriale kartels gevormd: in Luxemburg-Lotharingen in 1879 (1) Rijnland-Westfalen in 1886, het Siegerland in 1894 en Opper-Silezië in 1901. Vooral het tweede onderging talloze wijzigingen in organisatievorm en produktgamma. Het Rheinisch-Westfälische Roheisenverband, opgericht als prijzenkartel in 1886 werd in 1891 gecentraliseerd tot 'Verkaufsstelle', maar in 1893 weer ontbonden. Tussen 1888 en 1893 ontstonden in hetzelfde bekken echter drie aparte 'Verkaufsstellen' voor de verschillende ruwijzersoorten (kwaliteitspuddelijzer, Thomasruwijzer en gietijzer); in 1896 werden deze dan weer verenigd in een hecht 'syndicaat', dat in 1903 tot besloten vennootschap werd omgevormd.

De drie andere territoriale kartels waren vanaf het begin syndicaten, zij het dat in het Lotharings-Luxemburgs syndicaat de centralisatie van de verkoop van gietijzer slechts later werd gerealiseerd dan die voor puddel- en Thomas-ruwijzer. Kenmerkend voor het Lotharings-Luxemburgs kartel was de grote invloed van de handelaren. De verkoop binnen de Zollverein verliep via de machtige handelsfirma Carl Spaeter in Koblenz, die bij onderhandelingen met de andere territoriale kartels ook als woordvoerder van het kartel optrad.

Aan de vorming van de algemene ruwijzerkartels gingen meer beperkte kartels vooraf zoals die voor kwaliteitspuddelijzer in Rijnland-Westfalen en in het Siegerland (elk in 1882), waarvan de eerste al in 1888 en de tweede als onderdeel van het algemeen Siegerlands ruwijzerkartel in 1894 'gesyndiceerd' werden. Tussen 1886 en 1893 bestond ook een apart en hecht Siegerlands syndicaat voor de verkoop - ook in het buitenland - van spiegelijzer, een traditionele en befaamde specialiteit van de streek (zie 6.5).

De territoriale ruwijzerkartels leidden een eigen bestaan, ook als ze aan grotere kartels deelnamen. In 1891 richtten het Luxemburgs-Lotharings en het Rijnland-Westfaalse kartel bijvoorbeeld samen een verkoopsbureau voor Thomas-ruwijzer op in Dusseldorf, de

---

1. Ook de Saarlandse bedrijven sloten zich daar steeds meer bij aan (Klotzbach 1926: 58-60, 97-98, 184-185, 188).

zetel van het Rijnland-Westfaalse kartel. In 1894 richtten de Rijnland-Westfaalse 'Verkaufsstelle' voor puddelijzer en het Siegerlandse kartel een gemeenschappelijk syndicaat op voor puddelijzer, maar op de gietijzermarkt bleven ze elkaar beconcurreren. Eind 1896 kwam het na het totstandkomen van het algemeen Rijnland-Westfaals ruwijzersyndicaat ook tot een overkoepelend "Roheisensyndikat zu Düsseldorf" van het Rijnland-Westfaalse en het Siegerlandse kartel voor de verschillende ruwijzerprodukten. Daarbij werden algemene quota voor de twee kartels afgesproken, die dan binnen de twee groepen verdeeld werden. Het Siegerlands kartel kwam ook met Krupp, het enige bedrijf uit de andere groep dat spiegelijzer produceerde, tot een afspraak voor dat produkt. In 1901 verliep het Thomas-ruwijzerakkoord van het Luxemburg-Lotharings kartel met het Rijnland-Westfaalse, waarna pas een jaar later een nieuwe afspraak tot stand kwam van de eerste groep met het gehele "Roheisensyndikat". Die bleef tot 1906 overeind.

Intussen ondervonden de ruwijzerkartels grote problemen door de concurrentie zowel van de Engelse producenten, als van de binnenlandse buitenstaander Kraft in Stettin. Verder bestonden er belangentegenstellingen tussen de 'zuivere' ruwijzerproducenten en de geïntegreerde ondernemingen. In voorspoedsperiodes maakten deze laatsten soms geen volledig gebruik van hun quota omdat ze het ruwijzer gebruikten voor verdere verwerking in het eigen bedrijf. Tijdens crises brachten ze echter grote hoeveelheden ruwijzer op de markt. De 'zuivere' ruwijzerproducenten, die in gewicht overigens afnamen, eisten daarom minimumhoeveelheden voor crisissituaties. Het hing dan van het ogenblik van de verlenging van de kartelcontracten af, of hen die werden toegestaan. In 1899 en 1906 bekwamen ze die wel, in 1903 en 1904 niet.

Hieruit blijkt nog een ander probleem. Door de voortdurende schommelingen in de conjunctuur waren de bedrijven niet bereid de akkoorden voor langer dan twee jaar af te sluiten. Soms was zelfs maar een verlenging van een jaar mogelijk. Het ruwijzersyndicaat bleek overigens nauwelijks in staat een anti-cyclisch beleid te ontwikkelen. Door de hoogconjunctuur van 1899 en begin 1900 was in de herfst van 1899 bijvoorbeeld reeds de hele produktie voor 1900 verkocht. Tijdens de daaropvolgende depressie hield men te lang vast aan te hoge prijzen, zodat in Rijnland-Westfalen door staalproducenten een ruwijzer-inkoopssyndicaat werd opgericht met de expliciete bedoeling het ruwijzerkartel zoveel mogelijk, bijvoorbeeld door georganiseerde aankopen in andere bekkens, te benadelen. Een gevolg van deze episode was de overheidsenquête over de werking van de kartels in 1903. Ook in 1907 probeerde het syndicaat zich te lang tegen prijsdalingen te verzetten, wat vooral de concurrenten uit Groot-Brittannië en Lotharingen-Luxemburg - met de laatsten was voor 1907 geen akkoord mogelijk gebleken - ten goede kwam.

Ook ten opzichte van de buitenstaanders werd geen consequent beleid gevoerd. In 1903 werd bijvoorbeeld met Kraft, de beruchtste ervan, een prijsafpraak gemaakt; daarnaast kreeg het bedrijf een produktiequotum dat overeenkwam met haar capaciteit en mocht het ook

zelf blijven verkopen. De andere bedrijven waren niet gelukkig met deze voorkeursbehandeling die eventuele belangstellenden alleen maar kon aanmoedigen dezelfde weg op te gaan. In 1904 werd het akkoord dan ook niet verlengd, maar voor het jaar 1907 kwam men weer tot een voor Kraft zeer gunstige overeenkomst. Het gevolg was dat inderdaad nieuwe ruwijzerproducenten opdoken, zoals in Lübeck aan de Oost- en Emden aan de Noordzeekust (zie 6.5). Ook trokken een aantal leden - maar geen van de grote - zich uit het kartel terug.

In 1908 kwam men nog tot een nieuw akkoord met het Lotharings-Luxemburgse syndicaat, omdat ook de producenten uit deze groep in 1907 onder de concurrentie hadden geleden. Het akkoord omvatte nu ook puddel- en gietijzer. De plotse daling van de conjunctuur leidde echter tot nieuwe problemen. De 'zuivere' ruwijzerproducenten kregen hun gewaarborgd minimum-aandeel en de buitenstaanders verkochten goed. Voor de grote, geïntegreerde ondernemingen werd het echter definitief duidelijk dat men ofwel tot een algemeen ruwijzersyndicaat moest komen zonder buitenstaanders ofwel de bestaande akkoorden moest opzeggen. Kraft verzette zich echter tegen elke afspraak. Het gevolg was dat tegen eind 1908 de akkoorden zowel van het overkoepelende "Roheisensyndikat", als van de Rijnland-Westfaalse, de Siegerlandse en Luxemburgs-Lotharingse groepen werden opgezegd. Enkel het Oppersilesische kartel bleef overeind, mede omdat haar markt vrij gesloten was en Kraft zich merkwaardig genoeg altijd had toegelegd op de westelijke markt. In het Siegerland werd nog wel een nieuwe organisatie opgericht, maar deze had enkel voor de markt voor spiegelijzer betekenis.

In de contractloze situatie van 1909 daalden de prijzen snel met 20 tot 25 %. De 'zuivere' ruwijzerbedrijven, waaronder ook de traditionele buitenstaanders, kwamen grotendeels tot stilstand. Ook verschillende 'gemengde' bedrijven legden hun hoogovens stil omdat het goedkoper was ruwijzer te kopen dan zelf te produceren. Om Kraft tot concessies te dwingen gaf het Rijnland-Westfaalse steenkool-syndicaat, dat eveneens door de teruggang werd getroffen, prijsverminderingen aan westelijke bedrijven die ruwijzer afzetten op de noord-, centraal- en oostduitse markten. Als teken van goede wil trad Kraft in 1910 toe tot het Oppersilezisch kartel, dat tot "Ostdeutsches Roheisensyndikat" werd omgedoopt. Op zich betekende dat niet zoveel omdat ook in dit kartel Kraft een voorkeursbehandeling kreeg: het werd geen produktiebeperking opgelegd en daarnaast behield het de mogelijkheid zelf te blijven verkopen. Toch was dit feit voor de Rijnland-Westfaalse ondernemingen het signaal om de onderhandelingen te hervatten. Afsproken werd geen leveringscontracten voor 1911 te sluiten, zolang de Oostduitse bedrijven dat ook niet deden. Toen ook Kraft zich hieraan hield, ging men met de besprekingen verder.

De zes grootste Rijnland-Westfaalse ondernemingen bereikten snel een akkoord en gingen op basis daarvan onderhandelingen aan met de rest. Voorwaarde was dat iedereen zou deelnemen voor alle ruwijzer soorten voor de verkoop in binnen- en buitenland en dat voor minstens vier jaar. Bovendien moest een kartel tot stand komen

zonder opdeling in groepen. Ondanks het feit dat de besprekingen met de groepen niet tot een akkoord leidden, werd iedereen samengeroepen voor een plenaire vergadering in Düsseldorf op het einde van juli 1910. De 'laatste' voorstellen van de zes werden ook hier echter niet aangenomen.

Het merkwaardige was echter dat toen na deze bijeenkomst de zes besloten samen als 'rompsyndicaat' verder te gaan, de meeste bedrijven zich hierbij aansloten. Op 8 augustus 1910 werd zodoende het Roheisen-Verband opgericht met zetel in Essen, in het gebouw van het Rijnland-Westfaalse kolensyndicaat. Uiteindelijk bleven enkel de Siegerlandse bedrijven, die het niet eens konden worden over de verdeling van het hun toegewezen quotum, en de Luxemburgs-Lotharingse bedrijven die weliswaar een nieuw kartel hadden opgericht (de "Union Lorraine-Luxembourgeoise pour la Vente des Fontes en Commun") maar dit nog niet stevig konden verankeren, buiten het kartel. Het daaropvolgende jaar werd besloten het kartel tot eind 1915 voort te zetten - een recordtijd qua kartelduur in de sector - en in 1912 kwamen tenslotte tot een volledig akkoord met de overgebleven bedrijven. In maart 1913 reeds werd men het eens over de verlenging tot eind 1917. Zo kwam aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog toch de volledige kartellering van de ruwijzersector tot stand. Zowel de lessen, die men uit de ervaringen tot 1908 getrokken had, als de gunstige conjunctuur voor de oorlog droegen daartoe bij (Ungeheuer 1910: 253-260; Leisse 1912: 37-49; Klotzbach 1926: 23-214; De Muyser 1926: 24-25; Tübben 1930: 23-31; Chomé 1964: 18, 23; Hempel 1969: 86, 101; Hentschel 1978: 102, 107-119).

D. Zo mogelijk nog moeilijker verliep de kartellering van de staalindustrie. De meeste staalkartels dateerden van na 1886, ook al waren er al vroeger initiatieven: voor blik in 1862, voor rails in 1864, voor stalen balken (1882-1890, opnieuw in 1894), voor gasbuizen (1882-1890, opnieuw in 1892), voor walsdraad (1886-1888, opnieuw in 1890 en 1897), fijne staalplaat (1888-1890); voorbeelden van meer algemene territoriale kartels waren de Verkaufsorganisation der Feineisenwalzwerke in Opper-Silezië (1885) en het Lothringisch-Luxemburgischer Stahlwerksverband (1889) (2) (Kestner 1902: 55-56; Zöllner 1907: 54; Ungeheuer 1910: 260; De Muyser 1926: 25; Pribram 1935: 243; Rieben 1954: 108; Sonnemann 1960: 61-62; Trausch 1975: 71).

Naast het feit dat in de staalsector veel meer produkten te reguleren waren - tot 1903 bestonden voor de staalsector alleen al 44 kartels -, bleek vooral de tegengestelling tussen geïntegreerde

---

2. Oprichtingsdata en aantallen van kartels worden hier met het nodige voorbehoud gegeven. De bronnen spreken elkaar op dit punt regelmatig tegen. Zie hierover ondermeer Sonnemann 1960: 57-59. Het Lotharings-Luxemburgs staalkartel droeg misschien ook officieel een Franse naam, gezien het lidmaatschap van het op dit punt fanatieke De Wendel (zie bijvoorbeeld De Muyser 1926: 25).

ijzer- en staalbedrijven enerzijds en 'zuivere' walserijen anderzijds onoverbrugbaar. De laatste bedrijven waren afhankelijk van de ruwijzer- of -staalprijsen op de gekartelleerde markt en bezaten ook minder mogelijkheden om produktiebeperkingen bij een produkt met produktieuitbreiding bij een ander op te vangen.

Het Walzwerksverband (1887), een walsijzer-kartel, dat ontstond uit de groepering van de regionale walsijzer-kartels uit Opper-Silezië (1886) en Rijnland-Westfalen (1887), die vervolgens een akkoord sloten met voor de gelegenheid gevormde groepen in Midden-Duitsland en het Saar-Moesel-bekken, ging bijvoorbeeld aan deze tegenstelling ten onder. De 'pure' walserijen wilden veel hogere prijzen, omdat ze zelf de halffabrikaten duur moesten betalen. Vooral tijdens de krapte op de markt in 1890-1891 stegen de prijzen zo sterk, dat verschillende nieuwe producenten zich aandienden, vooral in Rijnland-Westfalen. Verschillende konden in het kartel geïntegreerd worden, maar in 1891 daalden de prijzen snel tot het oude niveau en vanaf 1892 slaagde het kartel er niet meer in algemene prijzen vast te stellen. Toen daarna in Rijnland-Westfalen weer nieuwe buitenstaanders opdoken, zag de Rijnland-Westfaalse groep geen heil meer in verlenging. De geïntegreerde bedrijven, die hun grote installaties wilden laten draaien en daarom aanstuurden op grote hoeveelheden tegen lagere prijzen, hadden overigens geen belang meer bij het kartel.

Zodoende kwam in de Duitse ijzer- en staalindustrie stilaan een combinatie tot stand van strikte actieve regulering en monopolisering van de basisprodukten en halffabrikaten enerzijds met een scherpe concurrentie voor wat de overige walserijprodukten betreft anderzijds. Een eerste aanduiding hiervan was het feit dat na de negatieve ervaring met het Walzwerksverband aparte kartels totstandkwamen voor basisprodukten uit geïntegreerde bedrijven: voor halffabrikaten (Halbzeug) - daaronder valt het eigenlijke ruwstaal - (1901) en voor staalbalken (Träger) (op basis van het samengaan van de Trägerverbände uit Rijnland-Westfalen en het Saarland) - kartels die overigens geen syndicaten waren (Caro 1894: 43-49; Kestner 1902: 55; Zöllner 1907: 77-78; Kestner/Lehnich 1927: 33-35, 41; Liefmann 1927a: 144-145; Tübben 1930: 31-32; Rieben 1954: 109; Precheur 1959: 440; Maschke 1964: 36, 41-42; Hempel 1969: 87).

Een ander probleem bij het totstandbrengen van een staalkartel was de tegenstand van de bedrijven die op basis van het Siemens-Martin-procédé werkten en ongeveer 5 % van de ruwstaalproduktie vertegenwoordigden. Vooral op de markten voor blik en staafijzer maakte dit de kartellering moeilijk (Leisse 1912: 63; Zöllner 1907: 71, 89; Tübben 1930: 32-33).

Na moeizame onderhandelingen, mede veroorzaakt door de slappe markt tussen 1900-1905, kwam tenslotte in 1904 het Stahlwerksverband tot stand, dat het eerste jaar al 83,5 % van de Duits-Luxemburgse ruwstaalproduktie reguleerde. Het kartel kon rekenen op de - op zijn minst - morele steun van de overheid en de banken. In 1904 verklaarde de Pruisische minister van Financiën aangaande het

wenselijke totstandkomen van het kartel: "Ik acht een dergelijke organisatie, een dergelijk samenbrengen van de afzonderlijke krachten juist daarom noodzakelijk, om van onze kant uit stand te kunnen houden tegenover de in sterke mate verenigde en samengesmede kapitaalmachten uit het buitenland" (Zöllner 1912: 69, 172).

De ondersteuning vanuit de bankwereld was materiëler. De directie van Phoenix, dat nog in volle expansie was, zelf nog geen ruwstaal produceerde en zolang de grootste afnemer van ruwstaal was, wilde eerst de onderneming verder uitbouwen vooraleer zich aan de discipline van het kartel te onderwerpen. Daarenboven had het voorlopig geen enkel belang bij hoge ruwstaalprijzen. De Schaaflhausensche Bank achtte de deelname van Phoenix echter essentieel en kocht daarom, geholpen door de Diskontogesellschaft en de Darmstädter Bank, zoveel aandelen van het bedrijf, dat ze via de aandeelhoudersvergadering alsnog de directie daartoe kon dwingen. Een maand na de oprichting van het Stahlwerksverband werd Phoenix zodoende toch nog lid, hoe zeer dit ook tegen haar bedrijfsstrategie indruiste (3) (Jeidels 1905: 147-148, 256, 261-262; Zöllner 1912: 72; Hentschel 1978: 127).

Het Stahlwerksverband slopte de vroegere kartels voor halffabrikaten, staalbalken en rails op en wist verder een handig compromis te verzinnen voor de zojuist genoemde problemen. Alleen voor de produkten van de opgeslopte kartels - door het Stahlwerksverband nu 'A-produkten' genoemd - werden heel precieze afspraken gemaakt en de verkoop gecentraliseerd. Voor de fijnere produkten en alle andere produkten, die het voorwerp waren van hevige concurrentie met de kleinere en de Siemens-Martin-producenten - 'B-produkten' - werden enkel algemene, minder strikte, contingenten afgesproken, die in veel gevallen ook boven de effectieve produktiemogelijkheden lagen. De verkoop bleef in handen van de ondernemingen of kwam in die van gespecialiseerde kartels die later het licht zagen. In de oostelijke bekkens lukte de syndikering van de B-produkten overigens wel. Begin 1905 werd het Oberschlesische Stahlwerksverband opgericht, waaraan de verkoop van de B-produkten van de Oostduitse bedrijven werd opgedragen. De gespecialiseerde produktkartels waren die voor dikke en fijne staalplaat (respectievelijk 1897-1904 en 1902-1904), walsdraad (ononderbroken vanaf 1897), stalen buizen (1904-1910).

Over het algemeen nam, doordat de interne ruwstaalproductie binnen de bedrijven vrij bleef en de markt voor B-produkten gunstig

---

3. Dat de Schaaflhausensche Bankverein een overtuigd kartelvoorstander was, blijkt ook uit het feit dat ze in 1899 voor de draadkabelfabrikanten zelf de functie van verkoops- en afrekeningsbureau op zich nam en daarnaast het "Syndikatskontor des A. Schaaflhausenschen Bankvereins" oprichtte met een kapitaal van 1 miljoen mark, dat dezelfde functies op zich nam voor nog andere produkten (Riessen 1910: 550).

evolueerde, de produktie van B-produkten erg toe: in 1911-'12 werden meer dan tweemaal zoveel B-produkten verhandeld (+ 106 %) als zes jaar voorheen, terwijl de verkoop van A-produkten maar met minder dan een derde (+ 32,24 %) toenam. De totale opname van B-produkten bleef de doelstelling van het kartel, maar dat lukte niet en vanaf 1912 bleven deze produkten zelfs totaal buiten het kartel.

Daarnaast ging in 1910 het buizenkartel ten onder, grotendeels omdat de hoge prijzen ervan nieuwe concurrenten aantrokken en zo de tegenstellingen tussen geïntegreerde bedrijven en 'pure' walserijen ook hier onoverbrugbaar werden. Het gevolg van beide ontwikkelingen was dat tijdens de laatste jaren voor de Eerste Wereldoorlog nog slechts 43 % van de staalproduktie gecontroleerd werd (4) (Leisse 1912: 51-83; Zöllner 1912: 77-81; Tübben 1930: 33-38; Rieben 1954: 110-114).

E. Opmerkelijk was intussen misschien dat de meeste kartels tijdens de voorspoedsperiode tussen 1905 en 1913 wel overeind bleven. Een belangrijke factor daarbij was dat de Duitse kartels de meest vergaande procedures ontwikkelden om de eenheid te bewaren. In verschillende ervan werd de monopoliedoelstelling uitdrukkelijk gestipuleerd. In het Roheisenverband kon een eenvoudige meerderheid het kartel ontbinden als de produktie van de buitenstaanders de 5 % overtrof; bij 2,5 % was een drie vierde meerderheid vereist. Het akkoord over de A-produkten van het Stahlwerksverband kon binnen de drie maanden opgezegd worden, als een concurrentie ontstond waarvan de waarde 1 % van de jaarproduktie van de deelnemers overtrof. Andere kartels gebruikten waarden tussen 3 en 5 % als richtgetallen.

Van deze clausules werd echter geen gebruik gemaakt. De kartels stimuleerden door hun hoog prijsniveau het opkomen van buitenstaanders en uit een studie van de geschiedenis van de kartels blijkt dat deze daartegenover veel kwetsbaarder waren dan meestal in de algemene kartelliteratuur gesuggereerd wordt. Verschillende kartels gingen door deze praktijken ten onder en alleen in de ruwijzersector bleek het mogelijk, na de ontbinding van het kartel en de concurrentieslag die erop volgde en met de hulp van het steenkool-kartel, definitief de rangen te sluiten. In de ruwstaalsector waren het vooral vier relatief grote Siegerlandse Siemens-Martin-bedrijven die niet wilden aansluiten. Het Stahlwerksverband richtte daartoe een speciaal verkoopsbureau op in het Siegerland, probeerde afnemers te binden aan de voorwaarde niet bij de buitenstaanders te kopen, maar kreeg deze laatste ten slotte toch niet klein. Alleen de Westfälische Stahlwerke in Bochum, het enige Siemens-Martin-bedrijf in Rijnland-Westfalen, lange tijd de grootste buitenstaander en ook de enige die rails produceerde, kon tenslotte tot toetreding bewogen worden (Leisse 1912: 52; Zöllner

---

4. Hentschel (1978: 102, 110-112) komt tot een nog veel lagere schatting - minder dan 15 % -, maar zijn berekeningswijze is niet erg duidelijk.

1912: 118-120, 189-190; Kestner/Lehnich 1927: 10, 96-97, 141).

Effectiever waren de kartels bij het stimuleren van de export. Door de combinatie van importheffingen en kartellering kon men in het binnenland de prijzen hoog houden, wat de bedrijven toeliet met goedkopere prijzen op de exportmarkten te komen. Volgens Morgenroth, die de binnen- en buitenlandse prijzen van de kartels op een rijtje zet, was er in een aantal gevallen sprake van aantoonbare dumping. Voor Sonnemann - die op dit vlak de analyse van Marx en Engels ondersteunt - is het dan ook duidelijk dat de Duitse ijzer- en staalbedrijven internationaal concurrentieel waren en de protectie en kartellering nastreefden om vanuit een veilige binnenmarkt op een gemakkelijkere en agressievere wijze de exportmarkten te kunnen bewerken. De overcapaciteit, waarmee de Duitse ijzer- en staalsector reeds in de jaren zeventig van de vorige eeuw geconfronteerd werd, versterkte die aandrang nog (Morgenroth: 19-26; Sonnemann 1960 13-21, 28-30, 43-44, 70, 76-79; Feldman/Homburg 1977: 35-36).

De metaalverwerkende bedrijven waren over deze situatie niet erg te spreken, maar hun protest werd deels gesmoord doordat verschillende kartels (de puddelijzerkonventie in Rijnland-Westfalen van 1882, het ruwijzersyndicaat in een latere fase van haar bestaan, het halffabrikaten- en het staalbalkenkartel uit 1902 en tenslotte het Stahlwerksverband) hen premies verleenden, voorzover zij voor de export produceerden. De bedoeling daarvan was het concurrentienadeel, dat door het verschil tussen binnenlandse en wereldmarktprijzen kon ontstaan, te compenseren. Deze regeling kwam uiteraard ook de staalindustrie zelf ten goede. De uitkering van deze uitvoerpremies was echter afhankelijk van de conjunctuur op de wereldmarkt - bij goede exportprijzen werden de premies verminderd of zelfs afgeschaft -, van de mate waarin akkoorden over dit soort premies ook mogelijk waren met de kartels 'stroomopwaarts' en van de krachtsverhoudingen die de verwerkers konden opbouwen. Dat was dan ook het belangrijkste bezwaar: de afnemers waren nooit helemaal zeker van de premies en daarnaast waren de premies meestal te klein om het concurrentienadeel op de buitenlandse markt volledig te compenseren.

Hoe meer het kartelsysteem zich uitbreidde, hoe meer het systeem echter geperfectioneerd werd. Op de duur ontstond zo een hele keten van premies van het eerste grondstofsyndicaat tot de laatste (georganiseerde) verwerker. Eind 1910 werden bijvoorbeeld maximaal volgende premies uitbetaald:

- 1,50 mark per ton verbruikte steenkool.
- 4,80 mark per ton verbruikt ruwijzer (steenk. inbegrepen).
- 15 mark per ton verbruikt ruwstaal (steenkool en ruwijzer inbegrepen).
- 20 mark per ton staalbalken (steenkool, ruwijzer en -staal inbegrepen).
- 21,50 mark per ton walsdraad (idem).

Het gevolg van deze politiek was dat de Duitse ijzer- en staalindustrie meer dan die van de andere landen niet enkel snel,



maar ook vrij gelijkmatig expandeerde. De combinatie van protectie, ondersteuning door de overheid en de banken en strikte private regulering maakte het mogelijk eventuele dalingen van de binnenlandse vraag met behulp van een gerichte exportpolitiek op te vangen. Meer dan in België en het Verenigd Koninkrijk kende de export van ijzer en staal daardoor een contra-cyclisch verloop. De Duitse ondernemingen bleven daardoor ook tijdens recessies meestal rendabel.

Uit het feit dat 'syndicaten' de verkoop centraliseerden, moet overigens niet de conclusie getrokken worden dat de traditionele ijzer- en staalhandelaars buitenspel werden gezet. De kartels vielen juist op de ervaring van deze handelaars, zowel voor de binnenlandse markt als voor de export, terug. Dat neemt niet weg dat de verdeling van de binnenlandse markt soms nog verder gestructureerd werd - waardoor handelaars eigenlijk meer vertegenwoordigers werden - en ook voor sommige exportmarkten door de kartels eigen organisaties werden opgezet. Dit deed het Stahlwerksverband bijvoorbeeld voor Groot-Brittannië, Scandinavië, Nederland en Zwitserland (Morgenroth 1907: 52-60; Leisse 1912: 152-159, 163-170, 186-189; Zöllner 1912: 144-152; Klotzbach 1926: 89-91, 106, 112, 114, 129-130, 204; Kestner/Lehnich 1927: 68; Liefmann 1927a: 153; Tübben 1930: 37; Sonnemann 1960: 76-81; Hentschel 1978: 116-117; Webb 1980: 324-325, 1982: 214-218, 222).

F. Wat was nu het effect van de kartels? Duidelijk was dat de prijzen in depressies minder zakten, dan anders het geval zou geweest zijn. Over het algemeen was men het er bijvoorbeeld over eens dat de kartels uit de zware industrie in de neergaande fase van 1901-1902 aan te hoge prijzen vasthielden. Dat leidde zelfs tot debatten in de Rijksdag en een ambtelijke enquête. Naar aanleiding daarvan begonnen ook de tegenstanders van de syndicaatspraktijk - vooral de middelgrote bedrijven in de metaalverwerking - zich actiever te organiseren. Binnen het CVDI bleven ze nadien als informele groep actief.

Verder werden aan de prijspolitiek van de kartels objectieve grenzen gesteld. Te hoge prijzen leidden immers tot nieuwe concurrentie, wat een bedreiging was voor de eenheid van het kartel. Verschillende kartels gingen echter aan een te maximalistische prijspolitiek tenonder. De meeste kartels streefden evenwel een matiging van de prijzen na. In voorspoedsperiodes stegen de prijzen daardoor minder dan anders het geval zou geweest zijn: in het voorspoedsjaar 1913 stegen de ruwijzerprijzen bijvoorbeeld slechts 4,03 % tegenover 25,75 % in Groot-Brittannië en 26,32 % in de Verenigde Staten. Dat neemt niet weg dat de binnenlandse 'prijsmatiging' de Duitse bedrijven zoals gezien toch in staat stelde op de exportmarkten de concurrentie met vrij lage prijzen agressief tegemoet te treden (Sonnemann 1960: 70, 76-81; Maschke 1964: 41-43; Kaelble 1967: 89-90; Feldman/Homburg 1977: 35).

Zowel in de ijzer- als in de staalsector leidde de kartellering tot conflicten tussen de 'gemengde' en de 'zuivere' bedrijven. In de

twee gevallen trokken de 'gemengde' bedrijven aan het langste eind en veel bedrijven moesten dan ook in verticale richting verder uitgebouwd worden of ten onder gaan. In de ijzersector vulden verscheidene hoogovenbedrijven hun onderneming aan met een staalvleugel, om zo via de ruwstaalsector en de vervaardiging van 'B-produkten' een uitweg te vinden in geval van overproductie. In de staalsector kwamen heel wat 'zuivere' walswerken door de kartellering van de voorgaande produktiefases regelmatig in problemen en vele werden dan ook overgenomen door geïntegreerde ondernemingen. Een klein deel overleefde door zich te specialiseren in de produktie van een of enkele produkten, waarvoor een bijzondere kwalificatie vereist was. De kartellering was dus een bijkomende stimulans in de ontwikkeling in de richting van grote, geïntegreerde concerns. De technologische ontwikkeling werd hierdoor ontegensprekelijk gestimuleerd, maar een gevolg daarvan was dat overcapaciteiten eerder bevorderd dan vermeden werden (Sonnemann 1960: 70-71; Feldman/Homburg 1977: 34-36; Webb 1980: 322-323, 328; 1982: 222).

Toch was over het algemeen het oordeel over de kartels positief, omdat men van oordeel was dat ze tot een stabilisering van de economische activiteit leidden. Hoogstens wenste men meer informatie en overheidscontrole om misbruiken te kunnen voorkomen en bestrijden. Op zeker ogenblik werd door 'sociaal-politiekers' - de term komt van Zöllner - ook voorgesteld om de staat stemrecht te geven in de kartels om haar zo in staat te stellen het prijsbeleid ervan te beïnvloeden. Daar kwam echter niets van terecht (Zöllner 1912: 178; Liefmann 1927a: 145; Maschke 1964: 36, 46; Pohl 1978: 9; Webb 1980: 328; 1982: 222).

Concluderend kunnen we stellen dat uit de studie van de Duitse ijzer- en staalkartels voor de Eerste Wereldoorlog naar voren komt dat hun bestaan problematischer en contradictorischer was dan meestal gesuggereerd wordt. Weliswaar werd een sterke groei en technologische vooruitgang gerealiseerd, maar de spanning tussen het geheel en de delen, met andere woorden tussen de private en anonieme regulering bleef zeer groot. Binnen de kartels bleven de bedrijven aan hun eigen strategie vasthouden. Zij stelden telkens nieuwe eisen en dreigden bij niet-inwilliging de contracten niet te verlengen. Daarnaast werden subsectoren, die moeilijker te kartelleren waren, tenslotte aan de vrije markt overgelaten. De stelling dat een minimum aan concentratie in een sector nodig is om private regulering te doen slagen, wordt hierdoor bevestigd.

Dat de kartels tenslotte toch overeind bleven, komt door het feit dat men voor de vele problemen steeds meer aangepaste oplossingen wist te vinden. Van de zwakke, vrijwillige kartelvormen evolueerde men naar de syndicaatsvorm. Stilaan slaagde men er ook in de kartels op langere contracten te baseren. Een voorwaarde daartoe was dat men aan de expansie van de - steeds meer geïntegreerde - ondernemingen een uitweg bood, enerzijds in de B-produkten, anderzijds in de export. Vooral voor dat laatste waren de kartels een objectieve noodzaak. De evolutie van de Duitse ijzer- en staalkartels is dan ook een mooi voorbeeld van een concreet 'leerproces van de burgerij'

op het vlak van de economische regulering.

De steenkool- en de ijzer- en staalindustrie liepen op het vlak van de private regulering voorop, maar de ontwikkeling in die richting strekte zich ook steeds meer tot de andere sectoren uit. Sectoren waar het middenbedrijf overheerste ontwikkelden echter een negatieve houding tegenover de kartels en meer nog tegenover de syndicaten. Men kan dan ook stellen dat vanaf 1900-1905 vormen van (collectief) monopolie een fundamenteel kenmerk van de Duitse economie uitmaakten, zonder dat ze die evenwel totaal beheersten - het eenzijdige beeld over de kartellering in Duitsland, dat uit vele boeken naar voren komt, moet zeker genuanceerd worden. Pohl schat dat in 1907 het totale kartel-aandeel ongeveer 25 % van het Duitse BNP bedroeg. Hentschel voegt daaraan toe dat slechts enkele kartels - die voor steenkool, ijzer en staal - relatief effectief waren en dat ook deze voortdurend met problemen te kampen hadden (Hentschel 1978: 100-124; Pohl 1978: 10).

#### 8.4 'Liberale' Franse comptoirs

Wie de Franse kartelliteratuur leest, krijgt al snel de indruk dat er in de ijzer- en staalnijverheid eigenlijk maar een kartel bestond: de Comptoir Métallurgique de Longwy, het in 1876 opgerichte Frans-Lotharingse ruwijzerkartel. Talrijk zijn de geschriften - van mensen die nochtans met reden als deskundigen werden beschouwd - die dit het eerste Franse ijzerkartel noemen (de Rousiers 1901: 196; Tribot-Laspière 1916, p. 298; Nattan-Larrier 1929: 49; Bühler 1934: 25; Rieben 1954: 137), bijna even talrijk de studies die dit kartel als het model bij uitstek van de Franse kartels naar voren halen - zonder expliciete vergelijking met de andere Franse kartels. Zo overvloedig de literatuur over een kartel, zo schaars die over alle andere (Bühler 1934: 87). De open politiek van de Longwy-comptoir en de gesloten politiek van de meeste andere (zie de Rousiers 1901: 144-145, 270) heeft daar zeker toe bijgedragen.

A. Zeker is in elk geval dat de Comptoir van Longwy niet het eerste ijzerkartel was. Bertrand Gille, die zich jarenlang met de geschiedschrijving van de Franse ijzer- en staalindustrie heeft beziggehouden, vermeldt reeds een railkartel, gevormd door Decazeville, Alais en Le Creusot in 1837 (5) en stelt verder dat op de railmarkt eigenlijk nooit sprake was van concurrentie (Gille 1968: 66-67, 247-248).

---

5. Hetzelfde jaar ontstond een meer algemeen kartel van drie walserijen uit het Loire-bekken - Terrenoire, Lorette en Janon. Het bleef tot 1854 bestaan, toen de bedrijven in een geheel werden verenigd (Lévy-Leboyer 1964: 683-684).

Tijdens de enquête naar aanleiding van het Frans-Engels vrijhandelsverdrag van 1860 ontkende Emile Pereire, bestuurder van de spoorweglijn "du Midi" dat er tussen 1845 en 1858 sprake kon zijn van een vrije rail-markt: "Alsof er helemaal niets van buitenaf kon binnenkomen, waren de (spoorweg)maatschappijen verplicht de prijzen te ondergaan die de ijzerfabrikanten hen oplegden, niet enkel de prijzen overigens, niet enkel de kwaliteiten die hen werden aangeboden, maar zelfs de leveringstermijnen. Er was een coalitie tussen de ijzerfabrikanten, een of twee eerzame uitzonderingen niet te na gesproken". Volgens Pereire werden ook altijd de hoogste transportkosten gerekend: "Als de Compagnie du Midi te maken had met een fabriek in het noorden, werden haar de prijzen van het noorden, vermeerderd met de transportkosten naar het zuiden, aangerekend en men liet Decazeville, dat in de buurt lag, leveren. Ging het om rails voor het noorden, dan was Decazeville verantwoordelijk, men rekende de transportkosten aan en liet dan door de dichtsbijzijnde bedrijven (in het noorden) leveren". Over rationalisatie gesproken (Gille 1968: 67, 226-227, 247-248) (6).

Volgens Gille werd de kartelpraktijk in de jaren veertig, vijftig en zestig van de vorige eeuw in de Franse ijzerindustrie zeer ruim toegepast en dus niet enkel in de rail-sector. Ook Jean Vial maakt in zijn geschiedenis van de Franse ijzer- en staalindustrie tussen 1814 en 1864 melding van kartels en akkoorden: zowel voor wat betreft de arbeidskrachten, de brandstoffen, de ertsen als voor de verkoop en de verdeling van opdrachten. De overheden leken daar al vrij vroeg mee in te stemmen (7). Tussen 1857 en 1859 was er nochtans sprake van een dreigende vervolging wegens coalitievorming van de belangrijkste ijzerfabrikanten uit het Centrum, waaronder de bestuurders van Le Creusot - Schneider dus -, Fourchambault en Commentry. Waarschijnlijk vanaf 1842 kwamen deze tot overeenkomsten over de arbeidsvoorwaarden en over de aankoop van hout en ertsen. Berekend werd dat door de op deze wijze bedongen lagere prijzen ook de overheid inkomsten had moeten derven. De gemoederen liepen hoog op en in februari 1858 elste de Minister van Financiën de toepassing van de 'gestrengheid van de wet' tegen hen "die de belangen van de schatkist, de vrijheid van de houthandel en het bestaan van een talrijke arbeidersbevolking zwaar benadelen". De soep werd echter niet zo heet gegeten, als hij werd opgediend. Gezien de "hoge eerzaamheid van de contractanten" en de politieke rol van Schneider stelde men zich er tenslotte mee tevreden dat het contract ontbonden werd. Vanaf die tijd werden geen

---

6. Zoals wij in 4.8 zagen ontstond het prestigieuze Comité des Forges de France mede uit dergelijke beraadslagingen over de verdeling van opdrachten voor de spoorwegen.

7. In paragraaf 7.6 over de verhouding tussen private en publieke regulering is bij wijze van voorbeeld reeds uitgelegd hoe er in Frankrijk in principe wel een strenge anti-kartelwetgeving bestond, die in de praktijk evenwel onuitvoerbaar bleek. Ook in Frankrijk was het dan ook mogelijk alle kartelvormen toe te passen.

vervolgingen wegens coalitievorming meer ingesteld (Vial 1967: 421-422, 436; Gille 1968: 75, 252).

B. Met de in 1876 opgerichte Comptoir Métallurgique de Longwy trad de kartellering in Frankrijk voor het voetlicht. Niemand had waarschijnlijk kunnen vermoeden dat dit 'verkoopkantoor' van oorspronkelijk vier kleine, Frans-Lotharingse, 'zuivere' ruwijzerbedrijven - Saulnes, Gorcy, Prieuré, La Providence - een dergelijke faam zou verwerven. De opzet was in eerste instantie eerder praktisch en publicitair. De ondernemingen zagen het voordeel van het poolen van hun verkopen en daarnaast wilden ze publicitair wat doen aan de slechte naam die het fosforrijk Lotharings ruwijzer voor de uitvinding en introductie van het Thomas-staalprocede bezat (De Rousiers 1901: 206-210; Prevost 1904: 65; Bühler 1934: 28-29). De invloed van de 'comptoir' was in eerste instantie zo beperkt, dat het Comité des Forges het in 1887 en 1889 nog nodig achtte te proberen zelf kartelactiviteiten te ontwikkelen. De eerste keer werd gesproken over produktiebeperkingen, de tweede keer over het instellen van een comptoir en exportpremies. Beide pogingen liepen echter op niets uit (Bezard-Falgas 1922: 162-164).

Door het feit dat na de invoering van het Thomas-procédé de ruwijzerproduktie zich snel naar het bekken van Meurthe-et-Moselle verplaatste en door de toetreding van de meeste andere bedrijven uit de streek verwierf het kartel van Longwy rond de jaren negentig van de vorige eeuw de facto een monopolie voor fosforrijk ruwijzer. De import van ruwijzer kwam gemiddeld overeen met 10 % van de verzendingen van het kartel en meer dan de helft daarvan was fosforarm. Deze beperkte import bepaalde wel de bovengrens van de prijzen van de comptoir (8). Het lidmaatschap van het kartel wisselde intussen weliswaar, maar ondernemingen die eruit stapten werden geen buitenstaanders: als ze ruwijzer wilden verkopen, bleven ze dat via de comptoir doen. In 1913 waren van de zeven 'zuivere' hoogovenbedrijven uit het bekken zes lid, van de elf gemengde bedrijven vijf (Bühler 1934: 30, 49-51, 114-115).

De quota van het kartel werden verdeeld volgens de produktiecapaciteit, waarvan het zelfverbruik werd afgetrokken. Per semester werd op basis van de verkoop bekeken voor welk percentage de quota konden toegepast worden. De stemverhouding in het kartel was evenredig met de leveringen in het voorbije semester, met een minimum van een stem. Breidde een onderneming haar capaciteit uit of werden

---

8. De comptoir bewaakte dit quasi-monopolie wel. Zoals we in 5.6 reeds zagen slaagden de Noordoostranse ruwijzerproducenten er in 1888 in grotendeels een einde te stellen aan de 'tijdelijke' heffingsvrije ruwijzerimporten. Daarnaast werden, toen de Engelse concurrentie aan de zuidwest-kust op zeker ogenblik te groot werd, voor die streek - nota bene het verst van de produktieplaats gelegen - goedkopere prijzen vastgesteld (Prevost 1904: 111-112; Smith 1980: 218-219).

installaties stilgelegd dan werd daarmee in haar quotum rekening gehouden, zij het dat het quotum van een bepaald bedrijf met niet meer dan 25 % per jaar kon toenemen. Dit regime was dus liberaler dan dat van de Duitse kartels, waar de quota voor elke contractperiode vastlagen. Het werd de ondernemingen ook toegestaan stocks aan te leggen tot de helft van de waarde van de laatste semesteriële levering, waardoor ze zelf soepel hun produktie konden plannen. Verder konden de bedrijven zowel voor de eigen verdere verwerking, als voor de export nog meer produceren. Opvallend is dat de oudste bronnen (Jannet, Brouilhet) vermelden dat het kartel bij overproduktie tegen vergoeding produktie-eenheden kon stilleggen. Latere bronnen hebben het hierover nooit. Wellicht werd de maatregel nooit toegepast of raakte ze in onbruik. Wel wordt steeds bevestigd dat het kartel geen strafmaatregelen had voorzien, voor het geval bedrijven zich niet aan hun quota hielden. Ook die mogelijkheid werd blijkbaar als puur theoretisch beschouwd (Jannet 1894: 15; Brouilhet 1895: 50; De Rousiers 1901: 206-207; Prévost 1904: 67-72; Bühler 1934: 33-35, 40-41, 73, 76).

Volgens De Rousiers leidde de publicitaire werking van het kartel tot een hogere en meer rationele produktie en zodoende ook tot prijsdalingen. Laurs (aangehaald door Bühler 1934: 81) schatte de besparingen per ton voor de afnemers als volgt: 1 FF besparing door de betere verdeling van de leveringen, 0,8 FF besparing door de commerciële centralisatie en 0,50 FF door een goed stock-beheer: in totaal dus 2,3 FF per ton. Daar staat tegenover dat het kartel geen caritatieve instelling was en de buitenlandse concurrentie vrij gering. Bühler gaat er dan ook van uit dat de kartellering tot een prijsverhoging leidde, zij het binnen de marges van een 'verstandig' kartelbeleid (De Rousiers 1901: 235-236; Bühler 1934: 117).

De comptoir van Longwy probeerde overigens zoveel mogelijke lange termijn-contracten af te sluiten, en zeker als de prijzen gunstig waren. In 1891 werd daarom de koppeling van de ruwijzerprijzen aan de prijzen van de cokes ingevoerd: voor elke schommeling van de cokes-prijs met 1 FF wijzigde de prijs van het ruwijzer met 1,25 FF. Het risico van schommelingen in de brandstofprijzen werd dus naar de afnemers doorgeschoven. Het vreemde daarbij was dat de prijsverschommelingen van het ruwijzer meer afhankelijk waren van de verhouding tussen vraag en aanbod op de steenkool- dan op de ruwijzermarkt. Het systeem kwam in opspraak toen door de langlopende contracten tijdens de depressie van 1901 de afnemers de tijdens de piek jaren 1899-1900 vastgestelde prijzen moesten blijven betalen. Het kartel zag zich gedwongen toegevingen te doen, op gevaar af anders markten aan het buitenland te verliezen en haar geloofwaardigheid voor de publieke opinie te verliezen - er werden over haar beleid immers verschillende hevige interpellaties gehouden in het parlement. De combinatie van de lange termijn-contracten en de toegevingen in 1901 leidde er overigens toe dat over het algemeen de prijzen in de periode 1898-1901 minder schommelden dan elders. Neemt men 1898 als referentiepoint dan stegen de ruwijzerprijzen in Frankrijk tot index 128, in Engeland tot 136 en in Duitsland tot 173, in 1901 daalden ze tot 111 in Frankrijk, 94 in Engeland en 87 in

Duitsland (De Rousiers 1901: 222-223, 228; Prévost 1904: 108-109, 209-210; Dutot 1918: 158; Bühler 1934: 102, 107-109).

Door de ervaring geleerd stapte het kartel in 1901 af van de binding van de ruwijzerprijzen aan die van de cokes en ging als inkoopkartel fungeren voor steenkool en kon daarbij gunstige voorwaarden bedingen (9). In Frankrijk bestonden overigens geen sterke steenkool-kartels. In 1903 werd wel de relatief 'liberaal' functionerende 'Office de Douai' opgericht, maar die had af te rekenen met belangrijke buitenstaanders. In 1910 kwam men tussen de ruwijzer- en de steenkoolnijverheid tot een overeenkomst om cokes te leveren tegen vierjaarlijks vastgestelde gemiddelde prijzen (Bühler 1934: 82, 97-99, 109).

De Comptoir Métallurgique de Longwy ontstond op een ogenblik dat nog veel ruwijzer als zodanig verkocht werd. In feite kon het kartel gemakkelijk blijven voortbestaan omdat de relevantie ervan snel afnam: het aantal 'zuivere' hoogovenbedrijven nam af in aantal en steeds minder bedrijven verkochten ruwijzer als apart produkt. In 1906 kwam daar nog wel verandering in omdat de meeste bedrijven een verplichte sluitingsdag werd opgelegd. Dat gold ook voor de staal-, maar niet voor de hoogovenbedrijven, die continu werkten. Verschillende geïntegreerde bedrijven hadden door deze maatregel ruwijzeroverschotten, die ze via het kartel op de markt brachten (Nattan-Larrier 1929: 52).

Dat neemt niet weg dat het deel van de Lotharingse ruwijzerproduktie dat als zodanig op de markt kwam afnam: van 25 % in 1898 tot 10,6 % in 1913. In absolute cijfers was er overigens geen daling: gemiddeld werd ongeveer 300.000 ton op de markt gebracht, maar in piek jaren zoals bijvoorbeeld 1912 kon dit nog tot een half miljoen oplopen. De belangrijkste en trouwste afnemers waren de ijzergieterijen. Tussen 1907 en 1913 namen zij gemiddeld 72 % van de kartelverzendingen voor hun rekening. Zij waren niet zo gelukkig met deze toestand en beschuldigden het kartel regelmatig van misbruik van haar monopolie. Ze slaagden er echter niet in iets aan de situatie te veranderen of bijvoorbeeld tegenover de comptoir van Longwy een inkoopkartel te vormen (Bühler 1934: 110-112; Rieben 1954: 137).

C. Vanaf het begin voorzagen de oprichters van de comptoir van Longwy statutair in de mogelijkheid van de oprichting van een exportkartel. Dat exportkartel kwam er echter pas 29 jaar later, in 1905. Alhoewel het lidmaatschap van de twee kartels niet aan elkaar was gebonden, was de ledenlijst van de Comptoir d'Exportation des Fontes de Meurthe-et-Moselle bijna identiek als die van het binnenlands kartel. Alleen Châtillon-Commentry-Neuves Maisons, dat weinig exporteerde, werd geen lid. Ook hier centraliseerde het kartel de

---

9. Jannet (1894: 14) vermeldt dat het kartel ook in het begin van de jaren 1890 regelmatig tegen voordelige voorwaarden steenkolen kocht in Duitsland.

buitenlandse verkopen van de Lotharingse niet-leden, dit maal echter met een uitzondering: Joeuf (De Wendel-Schneider) dat vrij veel exporteerde en dat zelf wilde blijven doen. Het zelfverbruik in eigen of gepachte buitenlandse vestigingen was overigens vrij. Voor de rest waren ook bestuur, administratie en procedures van beide kartels grotendeels gelijk. Het enige belangrijk verschil was dat er geen vaste quota waren. Per semester inventariseerde men de hoeveelheden en probeerde die dan te verkopen. Wel was er een maximum dat oorspronkelijk op 50.000 ton lag (Bühler 1934: 55-57, 61-64).

Die laatste hoeveelheid toont al de beperkte ambitie van het ruwijzer-exportkartel aan. De belangrijkste bedoeling ervan was de binnenlandse overschotten tegen een redelijke prijs af te zetten. Dat blijkt ook uit het feit dat de gezamenlijke verkoop van de twee kartels van Longwy ongeveer op hetzelfde niveau bleef. De politiek van de Franse ruwijzerkartels was dan ook meer behoudend dan het expansiegericht beleid van de Duitse kartels. De Franse ruwijzer-export steeg veel minder snel dan de Duitse en het aandeel van het exportkartel erin was geringer dan in de binnenlandse verkoop. Het internationaal minder concurrentieel vermogen van de Franse bedrijven droeg daartoe bij (Bühler 1934: 55, 66-67, 105, 119, 125, 359).

Ook de Franse bedrijven en kartels hanteerden overigens een prijsverschil tussen binnenlandse en buitenlandse markten (10). Dit verschil was overigens geringer dan dat van de Duitse kartels en waarschijnlijk deed het exportkartel van Meurthe-et-Moselle dan ook minder aan dumping. Ook hieruit blijkt het minder expansionistisch karakter van deze bedrijven, die overigens ook van een geringere omvang dan de Duitse waren. Het exportkartel van Meurthe-et-Moselle slaagde er overigens wel in in 1912 een akkoord te bereiken met het Duitse Roheisenverband, waarbij waarschijnlijk België aan Frankrijk en Zwitserland aan Duitsland als bevoorrechte markten werden toegewezen (Prévost 1904: 115; Bühler 1934: 117-121).

D. Wij vermeldden reeds dat de informatie over de resterende kartels schaars is. Een soortgelijke structuur, zij het met een aantal strictere en meer autoritaire regelingen, als de ruwijzerkartels had de Comptoir des Aciers Thomas (1897), een kartel voor ruwstaal-halfafabrikaten, dat de vijf belangrijkste gemengde bedrijven

---

10. De Rousiers wijst er terecht op dat deze prijsverschillen een gevolg zijn van de beschermende tarieven, maar stelt dan toch te gemakkelijk dat de comptoir van Longwy daarvoor niet verantwoordelijk kon gesteld worden en dat zonder die tarieven het kartel haar bestaansreden niet zou verliezen (1901: 249-253, 265-267). Het waren juist de ijzer- en staalindustriëlen die steeds het protectionisme op alle niveaus verdedigden en zonder die protectie zou het Franse collectieve monopolie vlug voor de buitenlandse concurrentie bezwijken zijn.



van het Oostelijk bekken - De Wendel, Longwy, Micheville, Nord-Est, Pompey - omvatte (De Rousier 1901: 257-258, 270; Prévost 1904: 74-78; Dutot 1918: 41; Bühler 1934: 88; Rieben 1954: 138).

Daarnaast vermeldt Stora een rail-comptoir die in 1887 zou zijn opgericht, maar een (publiek) geheim moest blijven omdat zij aan de spoorwegen leverde (1979: 120). Zoals wij gezien hebben was kartellering in deze subsector bijna zo oud als de spoorwegen zelf. De comptoir voor stalen balken uit 1896 was de opvolger van het gebiedskartel Nord-Centre voor hetzelfde produkt (1892), waarbij de bedrijven uit deze twee bekken de eigen streek voor zichzelf reserveerden en over de belangrijke afzetgebieden van de streek rond Parijs en het Loire-bekken afspraken maakten. Dit kartel was in 1894 reeds uitgebreid met de producenten uit het oostelijk bekken (Jannet 1894: 15-16; Prévost 1904: 52; Dutot 1918: 82). Het staalbalkenkartel (1896) was het grootste: het telde 22 leden - De Wendel was de grote buitenstaander - en bestreek later ook de exportmarkt. Het werd geprezen omwille van de promotie-werking die het in de bouwsector ontwikkelde en de standaardisering van het produktengamma, die het, mede met het oog daarop, verwezenlijkte. Typisch voor dit en andere niet-geheime kartels was dat ze expliciet de leveringen aan de overheid buiten het kartel moesten houden. Een laatste kartel voor zware staalprodukten was dat voor staalplaat en universeel staal (Tôles et Larges Plats) (1892). Het omvatte 8 leden, kende een vrij streng boete/premie-systeem en beheerste in 1900 ongeveer 90 % van de markt (De Rousiers 1901: 257-260; Prévost 1904: 79-85; De Rousiers 1925: 251-252; Tchernoff 1933: 128-129; Bühler 1934: 88-89).

De exportkartels voor staalprodukten waren volgens andere lijnen georganiseerd. In 1904 werd de Comptoir d'Exportation des Produits Métallurgiques opgericht, die voor de export van de belangrijkste gestandaardiseerde staalprodukten instond: halffabrikaten, rails en staalbalken (11). Voor de rails nam het in 1904 ook deel aan het internationaal rail-kartel. Dit kartel was vrij succesvol aangezien het erin slaagde op zes jaar tijd de uitvoer van rails en staalbalken te verviervoudigen van 40.000 tot 200.000 ton (Pinot 1919: 15-16; Nattan-Larrier 1929: 56; Bühler 1934: 89).

Verder waren er nog comptoirs voor meer afgewerkte staalprodukten zoals zware ijzerdraad (1888), assen (vanaf 1892), hoefijzers (1896), benodigheden voor carrosserieën (1896), walsdraad (1906) en niet te

---

11. Het is niet duidelijk of dit kartel de exportfunctie van het staalbalkenkartel overnam. Tchernoff vermeldt de exportfunctie van het staalbalkenkartel maar heeft het niet over het staalexportkartel (hetzelfde gebeurt bij Prévost, maar die schreef voor het ontstaan van het staalexportkartel). Pinot, Nattan-Larrier en Bühler vermelden de uitvoer van staalbalken door het staalexportkartel maar niet de (vroegere?) exportfunctie van het staalbalkenkartel (Prévost 1904: 80; Pinot 1919: 15-16; Nattan-Larrier 1929: 55-56; Tchernoff 1933: 128; Bühler 1934: 88-89).

vergeten: de verschillende opeenvolgende kartelafspraken voor de stalen buizen vanaf de jaren negentig. Het buizenkartel, dat in 1906 in het leven werd geroepen, groepeerde de vier producenten en reguleerde ook direct de produktie door vast te stellen hoeveel ovens elk van de bedrijven mocht laten branden (Jannet 1894: 10; Prévost 1904: 85-89; Tchernoff 1933: 127-128; Bühler 1934: 92; Prêcheur 1959: 440; Omnes 1980: 83).

E. Concluderend kunnen we stellen dat, hoe weinig er over de meeste Franse kartels ook bekend is, duidelijk is dat deze een plaats tussen de Engelse en de Duitse innamen. Verdergaand dan de Engelse kartels, bezaten de comptoirs een eigen verkoopskantoor, wat de centralisatie en controle vergemakkelijkte. Minder vergaand dan de Duitse kartels lieten de meeste kartels meer mogelijkheden aan de bedrijven om zelf hun produktiecapaciteit en -volume te bepalen en waren er meestal ook geen strafbepalingen voorzien. Deze meer 'liberale' aanpak wijt Bühler - naast de meer individualistische mentaliteit van de Franse ondernemers - aan de geringere omvang van de Franse bedrijven en de minder expansionistische politiek ervan die daarmee samenging. Verder was er geen concurrentie op leven en dood, zoals in Groot-Brittannië of de dreiging daarvan, zoals in Duitsland (Bühler 1934: 22-23, 53, 76-77, 125).

Buiten de samenwerking tussen de twee ruwijzerkartels van Longwy was er ook veel minder coördinatie tussen de kartels dan in Duitsland. Volgens Bühler was de oorzaak daarvan het ontbreken van stevige grondstoffenkartels, waarop het hele kartelbouwwerk kon gefundeerd worden (Bühler 1934: 86, 92). Prêcheur en Rieben zijn het erover eens dat het effect van de Franse vooroorlogse comptoirs eerder matigend was. Daarenboven ging van de comptoirs een promotie-werking uit, waardoor de afzetmarkten - en dus de produktiemogelijkheden - toenamen (De Rousiers 1925: 251-252; Rieben 1954: 138-139; Prêcheur 1959: 438-440).

Ook in Frankrijk werden vanaf 1900 kartels in verschillende belangrijke sectoren een structureel basiselement. De comptoirs in de staalindustrie werden daaronder tot de meest effectieve gerekend. Maar de structuur van de sector en de beschermende douane-tarieven maakten het hen in vergelijking met andere landen wel relatief gemakkelijk.

### 8.5 Zwakke Belgische kartels

Het onderzoek naar vormen van kartellering kwam in België pas laat op gang. In de eerste uitgave van de eerste publikatie daarover van Georges De Leener (1903) nam de ijzer- en staalindustrie maar een bescheiden plaats in. Toch is het duidelijk dat ook in België al in de eerste helft van de negentiende eeuw pogingen werden ondernomen om tot een rationalisatie van de produktie via private regulering te

komen. Tijdens de crisis vanaf 1837 probeerde de Société de Commerce, één van de holdings van de Société Générale, bijvoorbeeld de bedrijven uit haar ijzersector - Sclessin, Châtelineau, Marcinelle et Couillet - aan gemeenschappelijke prijzen te binden, maar al vrij snel bleek dat niet vol te houden (Lévy-Leboyer 1964: 684).

Ook in België was een vèrgaande vorm van concentratie een noodzakelijke voorwaarde voor private regulering, want steeds weer bleken kleinere - maar soms ook grotere - staalproducenten bereid een open competitie aan te gaan. De adoptie van het vrijhandelssysteem in 1865 maakte het totstandbrengen van een collectief monopolie er niet eenvoudiger op. België exporteerde veel ijzer en staal en dat leidde ertoe dat in perioden van neergang de exporteurs probeerden hun produktie op de binnenlandse markt af te zetten.

Daar stond tegenover dat in 1866 de anti-kartelbepalingen uit de van Frankrijk overgenomen "Code Pénal" werden afgeschaft en de rechtspraak op dit punt vanaf 1873 gunstig evolueerde. In 1877 werd in een uitspraak bijvoorbeeld bevestigd dat een kartel-overeenkomst de contracterende partijen bond, in zoverre het kartel de bedoeling had een evenwicht tot stand te brengen tussen produktie en consumptie. Alleen 'abnormale' prijsstijgingen (en -dalingen) als gevolg van kartel-afspraken werden niet toegestaan (De Leener 1909: 104; Fischer/Wagenführ 1927: 88, 98-99; Piotrowski 1933: 346; Pribram 1935: 169, 282).

In 1880 kwam het eerste (bekende) succesvol staalkartel tot stand, dat van de rails. Het omvatte alle Belgische producenten. Aanvankelijk waren dat er overigens niet meer dan twee: de Luikse ondernemingen Cockerill en Angleur. Na verloop van tijd traden ook nieuwe producenten toe: Boël, Ougrée, la Providence, Marcinelle et Couillet. Dat wil nog niet zeggen dat al deze bedrijven ook effectief rails produceerden. Twee van de bedrijven kregen gedurende een lange tijd een vergoeding omdat ze er zich toe verbonden dat niet te deon. Ook met een aantal Franse bedrijven werd een soortgelijke overeenkomst gesloten.

Het railkartel bleef tot 1905 bestaan en ging dan op in de ruimere "Comptoir des Aciéries Belges" (zie verder). Vanaf 1884 nam het kartel ook deel aan de internationale railkartels. Gedurende vele jaren werd aan de vooravond van de vergaderingen van het Belgisch railkartel ook een bijeenkomst belegd van producenten die geïnteresseerd waren in het verdelen van de produktiehoeveelheden en het vastleggen van de prijzen voor stalen spoorwegmaterieel. Dat laatste werd later ook in staalkartel geïntegreerd (De Leener 1903: 114, 233-234; 1909: 113-114).

Aangespoord door dit voorbeeld werden nu verschillende pogingen ondernomen om andere kartels tot stand te brengen, bijvoorbeeld in 1888 voor ijzerstaven (fers marchands). Het kartel functioneerde slechts korte tijd. In 1892 werd een nieuw akkoord gesloten dat evenmin lang standhiel. Bij een nieuwe poging in 1897 gebruikte een producent uit Charleroi de onderhandelingen om gegevens over de

andere bedrijven te weten te komen en daarna met veel succes alle bestellingen naar zich toe te trekken door een lagere prijs te bieden voor het aandeel dat aan de andere bedrijven was toegekend. Ook voor het staafstaal (aciërs marchands), waar nog meer producenten actief waren werd in 1903 een poging tot private regulering ondernomen. Na meer dan een jaar onderhandelen liep ook deze op niets uit. Bij de ijzerstaven functioneerde in 1907 een tijdlang nog een kartel dat zich tot de producenten uit Charleroi beperkte, maar door een plotse crisis hield ook dat akkoord niet langer dan een half jaar stand. De hardnekkige concurrentie in deze subsector leidde dikwijls tot prijzen, waarvoor men moeilijk rendabel kon produceren (De Leener 1909: 129-134; Billiard 1915: 159).

Meer succesvol waren dan weer enkele 'ententes' voor heel gespecialiseerde staalprodukten, zoals wagenassen en wielbanden. Het laatstgenoemde kartel omvatte niet meer dan drie producenten (Cockerill, Ougrée, Angleur) en overleefde de crisis van 1900-1901. Een ander voorbeeld vormen de staalplaten. In 1888 functioneerde gedurende korte tijd een kartel voor fijne staalplaten. Vanaf 1898 kwam een lossere vorm van regulering tot stand. Wekelijks gingen de directeurs van de betrokken ondernemingen (zowel voor pijnplaten, als voor 'universele staalplaten' (larges plats)) met elkaar dineren en trachten zoveel mogelijk over prijzen en produktie tot overeenstemming te komen. Voor de stalen stangen kwam eind 1905 na een periode van mondelinge afspraken een formeel akkoord tot stand tussen de vier producenten. De intrede op de markt een jaar later van een vijfde producent, evenals de verheviging van de concurrentie vanuit Frankrijk maakte echter spoedig een einde aan het kartel. Op 1 januari 1905 tenslotte trad een kartel van de negen Belgische producenten van gietsaal in werking. Na drie jaar werd ook dit kartel onder druk van de toenemende concurrentie ontbonden (De Leener 1903: 93, 109, 114, 201, 234; 1909: 123-129).

Een ander verhaal vormt de kartellering van de ruwruwruwproduktie tussen 1904 en 1906. Het omvatte de 12 Belgische ruwruwruwproducenten en werd gedomineerd door de twee 'zuivere' ruwruwruwproducenten, Athus en Sud de Châtelineau. Deze ondernemingen hadden het grootste deel van het aandelenpakket van het kartel in handen en lieten stipuleren dat elk bedrijf een aantal stemmen kreeg in verhouding tot de hoeveelheid ruwruwruw, die het op de markt bracht. Het was dus logisch dat bedrijven die uitsluitend voor de markt werkten veel meer stemmen kregen. Voor het eerste semester van de looptijd van het akkoord kreeg Athus aldus 21 en Sud de Châtelineau 8 van de 50 stemmen. De basis van het prijssysteem vormden de kosten van Athus, vermeerderd met de vervoerskosten vanuit deze (in het uiterste zuiden van België gelegen) locatie naar de plaats van bestemming - een Belgische variant van het Amerikaanse Pittsburgh-plus systeem (zie 6.7) dus.

Dadelijk na het afsluiten van het akkoord werden ook onderhandelingen gevoerd met het Lotharings-Luxemburgs ruwruwruwkartel met de bedoeling een eventueel akkoord zo mogelijk verder uit te breiden naar de comptoir van Longwy. De onderhandelingen sprongen ten

slotte af op de weigering van het Belgisch syndicaat om het Lotharings-Luxemburgs kartel een eigen verkoopskantoor in België te laten opzetten. Een verder probleem was dat het Belgisch kartel de gevolgen van de conjunctuur niet voldoende kon opvangen. De staalproducenten brachten slechts ruwijzer op de markt, wanneer ze dit niet rendabel tot staal konden verwerken. Bij neergang werd het kartel dus geconfronteerd met een overaanbod. Wanneer de markt aantrok kon het aan de bijkomende vraag naar ruwijzer van de staalproducenten niet voldoen. De twee producenten die uitsluitend ruwijzer produceerden en het kartel domineerden, verzetten zich echter tegen het betrekken van bijkomend ruwijzer uit het buitenland, omdat ze ervoor beducht waren dat de buitenlandse producenten daarmee een vast marktaandeel zouden veroveren. Deze tegenstelling bleek onoverbrugbaar en begin 1906 werd het kartel ontbonden (De Leener 1909: 105-113).

Het enige kartel dat verder stand zou houden was de opvolger van het Belgisch railkartel, de meer algemene Comptoir des Aciéries Belges. Opvallend was dat dit kartel er pas kwam onder druk van besprekingen vanaf 1902 met de Duitse en Franse kartelorganisaties over het tot stand brengen van een internationale afspraak voor stalen balken. Tenslotte werd in 1904 een akkoord gesloten tussen het Stahlwerksverband, de Franse comptoirs en een voorlopige en rudimentaire vereniging van de meeste Belgische staalfabrieken. Het kwam er nu op aan de Belgische organisatie te verstevigen en daarom werd begin 1905 het Belgisch staalkartel in het leven geroepen. Het regelde zowel de interne als externe verkoop van staalbalken en integreerde verder het oude railkartel. Acht van de twaalf grote staalbedrijven maakten vanaf het begin deel uit van het kartel. Later trad nog een negende - Espérance-Longdoz - toe.

Vanaf 1907 werd het kartel uitgebreid tot de halffabrikaten (staalblokken (ingots) en grote stangen (blooms)), die zoals de andere in het akkoord opgenomen produkten - en in tegenstelling tot de meer afgewerkte produkten - vooral door deze negen bedrijven geproduceerd werden (12). Het feit dat in 1907 ook een internationaal kartel voor de halffabrikaten tot stand kwam met daarin het Belgisch kartel, het Stahlwerksverband en een Franse 'comptoir' was daar waarschijnlijk niet vreemd aan - in 1902 waren besprekingen tussen deze groepen over een internationale regulering voor de halffabrikaten mislukt door het ontbreken van een Belgisch kartel.

In het Belgisch staalkartel gold dat de aangesloten ondernemingen alle bestellingen voor de genoemde produkten moesten doorgeven. Elke directe verkoop was verboden. Op basis daarvan werden quota opgesteld, die in principe voor de verschillende produkten in dezelfde proportie verdeeld werden. Bedrijven die een bepaald

---

12. Volgens De Leener omvatte het kartel alle belangrijke staalproducenten. Hij gaat hierbij toch te snel voorbij aan de afwezigheid van Grivegnée, Monceau-St. Fiacre en Clabecq.

produkt niet produceerden ontvingen hiervoor geen financiële vergoeding meer, zoals gebruikelijk in het vroeger railsyndicaat, maar een hoger quotum voor een ander produkt. Het stond de bedrijven echter vrij om alle produkten te produceren en daarvoor hun afgesproken marktaandeel op te eisen (De Leener 1909: 118-121; Billiard 1915: 159).

De "Comptoir des Aciéries Belges" vormde aldus, zoals het railsyndicaat voordien, een gunstige uitzondering tussen de vele zwakke kartels in de Belgische ijzer- en staalindustrie. Dan nog is het opvallend dat het kartel grotendeels onder buitenlandse druk tot stand kwam - zoals wij zullen zien zou dat ook in de jaren dertig het geval zijn - en er ook niet in slaagde alle producenten te groeperen.

#### 8.6 De eerste internationale exportkartels in de ijzer- en staalindustrie

De kartellering bleef niet tot het territorium van de nationale staten beperkt. Naast de reeds genoemde algemene factoren die tot nationale en internationale kartellering bijdroegen (zie 7.4-5 en 8.1) was er op het einde van de negentiende eeuw nog een meer specifiek element, waardoor de internationale private regulering bespoedigd werd: de snelle groei van de Belgische, Duitse en vooral Amerikaanse staalexport (zie 5.2). Het feit dat er weinig (netto-)staalexporteurs waren maakte het ook gemakkelijker om tot afspraken te komen.

In de sector van de stalen buizen kwam men al tot enkele akkoorden tussen de Britse, Duitse en Belgische exporteurs in 1881. Drie jaar later ontstond het internationaal railkartel dat de meeste producenten uit dezelfde drie landen omvatte. De binnenlandse markten bleven het exclusief terrein voor de betrokken producenten. De exportmarkt werd verdeeld volgens de volgende verdeelsleutel: 66 % voor de Britten, 27 % voor de Duitsers en 7 % voor de Belgen - later werd het aandeel van de Duitsers en de Belgen een weinig verhoogd. Daarnaast werden minimumprijzen vastgesteld.

Dit akkoord kwam na enkele jaren echter op losse schroeven te staan door binnenlandse onenigheden onder invloed van de recessie. In 1888 kwam er een nieuw kartel waaraan nu ook de Franse producenten deelnamen. Ook dit akkoord hield niet stand, doordat een Engels en een Frans bedrijf de discipline doorbraken. Ondertussen slaagden de Belgische en Duitse rail-kartels er wel in een onderlinge afspraak overeind te houden. Al deze afspraken waren (een publiek) geheim.

Onder invloed van de crisis van 1901-1903, die ondermeer op de Engelse markt tot een hevige concurrentieslag met de Duitsers leidde, kwam het tot nieuwe besprekingen en op het einde van 1904 werd in

Londen een nieuwe conventie getekend. Zonder de Britten werd verder nog een akkoord ondertekend voor een aantal andere staalprodukten (zie verder). De exportmarkten werden als volgt verdeeld: 53,5 % voor de Britse, 28,83 % voor de Duitse en 17,67 % voor de Belgische bedrijven; daarbovenop kregen de Fransen een variabel deel dat voor 1905 4,8 %, voor 1906 5,8 % en voor 1907 6,4 % bedroeg. Er werd dus gerekend met variabele totalen van respectievelijk 104,8, 105,8 en 106,4 %.

Vanaf juli 1905 namen ook de Noord Amerikanen in het geheim deel, waarbij afgesproken werden dat zij een vast aandeel van de Latijns Amerikaanse markt kregen op voorwaarde dat ze niet naar Europa exporteerden. Bij de hernieuwing van het akkoord voor vijf jaar vanaf 1907 namen de Amerikanen ook officieel deel. De afgesproken quota werden: Groot-Brittannië 37,37 %, U.S.A. 25,7 %, Duitsland 20,13 %, België 12,34 % en Frankrijk 4,47 %.

Daarnaast was er een ingewikkelde afbakening van drie soorten markten: de 'beschermden' markten waren het exclusief terrein voor de betrokken producenten; op de 'gereserveerde' markten - dit waren de koloniën en protectoraten - hadden de 'moederlanden' een prioriteit (Duitsland kreeg hier als compensatie de Scandinavische markt; officieus was er sprake van een soortgelijk voorrecht voor België in Zuid-Amerika, Egypte en Japan) maar wat ze daar leverden werd in mindering gebracht op hun exportquota; op de 'vrije' markten tenslotte konden alle aangesloten bedrijven leveren, zij het binnen de afgesproken quota en prijzen. Toch bleef er een marge van concurrentie over en Duitsland slaagde er dan ook in haar aandeel op de exportmarkten te vergroten, omdat de Britten hun prijzen niet tot die van de Duitsers wilden laten zakken.

Aan Oostenrijk-Hongarije en Spanje, waarmee vanaf 1908 akkoorden bestonden, werden hun respectieve territoria als beschermden markten gegeven en aan het eerste land daarnaast een vast quotum van de Balkanmarkt gewaarborgd. Ook drie Belgisch-Russische bedrijven maakten vanaf 1908 van het kartel deel uit en in 1910 kwamen daar nog twee Russische bedrijven bij. Het railsyndicaat was daarmee tot een machtig, succesvol wereldkartel uitgegroeid (De Leener 1909: 114-118; Leisse 1912: 175-176; Tübben 1930: 39-40; Burn 1940: 108-109; Hexner 1943: 18-19; Plummer 1951: 9-10, 160-162; Stora 1979: 120-122).

Ook voor enkele andere basisprodukten kwamen internationale akkoorden tot stand. In eerste instantie waren dit gebiedskartels, waarbij nationale kartels of ad hoc groeperingen met buitenlandse kartels of groepen overeenkwamen elkaar markten niet te betreden of anders gemeenschappelijke prijzen afspraken. In zijn boek van 1897 vermeldt Liefmann reeds 41 van dergelijke afspraken, waarin Duitsland betrokken was. Daaronder waren zes afspraken in de ijzer- en staalindustrie: het internationaal rail-kartel en afspraken met Oostenrijk over rails en staafijzer, met Groot-Brittannië over buizen, met beide laatstgenoemde landen over gasbuizen en met België over walsdraad (Liefmann 1897: 142-143).

Na twee jaar onderhandelen, waarbij men al tot enige mondelinge afspraken kwam, sloten het Stahlwerksverband, de Franse betreffende 'comptoir' en een voorlopige groepering van Belgische producenten in 1904 een formeel akkoord over de private regulering van de markt voor stalen balken. Ook hier werden de nationale markten voor de binnenlandse producenten gereserveerd. Daarnaast werd de exportmarkt verdeeld volgens de sleutel: 73,45 % voor de Duitsers, 15,05 % voor de Belgen en 11,5 % voor de Fransen. Zoals bij het railsyndicaat bedongen de Fransen een clause waardoor hun aandeel kon vergroten. In 1907 werd ook dit akkoord hernieuwd (De Leener 1903: 201-201; 1909: 118-122).

Ook in 1904 kwam een nieuw internationaal akkoord over de export van stalen buizen tot stand tussen het Duitse kartel en een aantal Amerikaanse producenten. Eind 1907 sloten ook Britse bedrijven zich daarbij aan, maar dat was van korte duur. In 1910 ging het kartel, samen met het Duitse buizenkartel, ten onder (Leisse 1912: 177; Tübben 1930: 40). Geen puur gebiedskartel tenslotte was het akkoord in 1907 waarbij de Duitse en Franse producenten met de Belgische afspraken hun afzet van stalen halffabrikaten (blokken, dikke stangen) op de Belgische markt te beperken, als de Belgen afzagen van export van deze produkten naar hun eigen land (De Leener 1909: 121).

Onderhandelingen tussen Duitse, Britse, Belgische en Franse groepen in 1903 en 1904 om tot een meer algemeen internationaal staalkartel te komen, mislukten. In 1911 belegde Elbert Gary van US Steel een conferentie in Brussel met vertegenwoordigers van de staalindustrie uit de Verenigde Staten, Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, België, Oostenrijk-Hongarije, Italië, Spanje, Rusland en Canada met de bedoeling tot een internationaal ruwstaal-exportkartel te komen. Ondanks Gary's fraaie retoriek dat het tijd werd elkaar bij de hand in plaats van naar de keel te grijpen, mislukte ook deze poging, omdat de Europeanen ervoor bevreesd waren dat vooral US Steel van een verhoging van de exportprijzen zou profiteren. Vanaf 1912 tot het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog bestond er wel een akkoord tussen het Roheisen-Verband en de Franse ruwijzer-exportcomptoir over exportprijzen en de verdeling van bestellingen op bepaalde markten. In 1913 sloot de Italiaanse belangenvereniging "Ferro e Acciaio" (ijzer en staal), die in 1910 als een soort prijskartel was opgericht met het doel de Duitse dumpingpraktijken het hoofd te bieden, ook een akkoord met het Stahlwerksverband (Klotzbach 1926: 211-212; Bühler 1934: 121; Romeo 1961: 83; Carr/Taplin 1962: 250-251).

Buiten het internationaal rail-kartel, dat stilaan uitgroeide tot een wereldkartel en waarbij belangrijke ervaringen werden opgedaan op het vlak van de internationale private regulering, bleef de internationale kartellering in de ijzer- en staalsector voor de Eerste Wereldoorlog dus vooral beperkt tot gebiedsafspraken. Buiten enkele specifieke subsectoren - niet toevallig die van de A-produkten van het Duitse Stahlwerksverband - bleef de exportmarkt in eerste instantie het terrein, waar, vanuit beschermde en voor een groot deel privaat gereguleerde markten, de toename van de produktie haar uitweg moest kunnen vinden. Een hevige concurrentie was daar dikwijls het



gevolg van.

Men kan de vraag stellen waarom precies in de subsector van de rails het zo vroeg tot een goed functionerend wereldkartel kwam - het is overigens kenmerkend voor de nochtans uitgebreide kartelliteratuur dat dit soort vragen bijna nooit gesteld wordt. Twee elementen lijken zeer belangrijk. Eerst en vooral waren rails een van de belangrijkste afgewerkte produkten uit de ijzer- en staalindustrie in de vorige eeuw en daarnaast had men meestal te maken met weinig afnemers - de Duitse staat in het begin van deze eeuw was via de spoorwegen bijvoorbeeld afnemer van een vierde van alle walserijprodukten (Zöllner 1912: 171). Men moest dus voorkomen dat bij een monopsonie de aanbieders te veel tegen elkaar begonnen op te bieden. Het was inderdaad rond openbare aanbestedingen van grote spoorwegmaatschappijen dat in verschillende landen de eerste kartels gevormd werden (Liefmann 1897: 95-97; Gille 1968: 226). Liefmann wijst er overigens op dat de Duitse, Belgische, Engelse en Franse railproducenten elkaar wegens de overproductie na de afwerking van de belangrijkste spoorlijnen in West-Europa, al een decennium zwaar beconcurrerden vooraleer ze in 1883 een eerste overeenkomst sloten (1927b: 43). Een tweede element is dat rails een eenvormig massaproduct zijn, dat evenwel alleen in grote walserijen geproduceerd kan worden. De subsector was dan ook vrij snel een van de meest geconcentreerde.

### 8.7 Economische conjunctuur of nationale structuur?

Zoals wel meer gebeurt bij historisch empirisch onderzoek, werden in dit hoofdstuk verschillende hardnekkige mythes gerelativeerd. Hoe indrukwekkend het Duitse kartel-bouwwerk ook was, het bleek minder alomvattend dan meestal gesuggereerd wordt. Langs de andere kant was het economisch liberalisme van de Britse ondernemers veel minder diepgeworteld, dan veel auteurs willen doen geloven. Ook uit de Franse ervaring blijkt dat zelfs in de hoogtijdagen van het liberalisme vormen van private regulering overeind bleven. Kartel-initiatieven werden echter niet steeds met succes bekroond. De objectieve voorwaarden waren minstens zo belangrijk als de subjectieve wil tot actieve regulering. Het is dan ook interessant hier nog even de geschetste ervaringen terug te koppelen naar de hypothesen en veronderstellingen die in het vorig hoofdstuk in dit verband geformuleerd werden.

Plummers stelling dat de kartelbeweging vooral te maken heeft met de dreiging van hevige concurrentie en crisis, wordt het duidelijkst bevestigd voor Groot-Britannië en Duitsland. In Groot-Britannië werd echter niet aan de verdere voorwaarden voldaan om tot succesvolle kartels te komen. In België ondernam men daarentegen

ondanks de hevige concurrentie relatief weinig pogingen, terwijl in Frankrijk de markt minder gespannen was. Het gevolg was dat men daar tot minder strikte kartelorganisaties hoefde te komen. Ook dat is een ondersteuning van Plummers stelling.

Om verder te onderzoeken wat de belangrijkste factoren zijn bij het ontstaan van kartels is het noodzakelijk dieper in te gaan op het verband tussen kartels en conjuncturen. Uit de Duitse kartelliteratuur komt meestal naar voren dat periodes van economische neergang de meest gebruikelijke aanleiding vormen voor het totstandkomen van kartels - denk aan de hypothese van Pribram die in dit verband genoemd werd - terwijl volgens de Angelsaksische crises meestal het uiteenvallen van kartels veroorzaken. Het is niet eenvoudig om deze hypothesen te toetsen, omdat het voor de meeste landen moeilijk is een precies kwantitatief beeld te krijgen van de mate van kartellering, aangezien veel afspraken informeel of zelfs geheim waren. Conjunctuurbewegingen voor de verschillende produkten hoeven verder niet samen te vallen - de evolutie van de vraag zowel als van het aanbod voor elk van produkten hangt van heel verschillende factoren af - en het onderzoek van de precieze relatie tussen kartels en conjuncturen op basis van de concrete prijsbewegingen voor verschillende produkten vereist een studie op zich. De volgende opmerkingen hebben dan ook slechts een tentatief karakter.

Pribrams hypothese lijkt het duidelijkst bevestigd te worden voor Groot-Brittannië. De concurrentie was er zo hevig, dat kartel-initiatieven enkel in een periode waarin de nood het hoogst was, een zekere kans op slagen hadden. Dat neemt niet weg dat enkele kartels - die voor rails in het tweede railkartel, de verschillende staafijzerkartels in de Midlands - ook in periodes van voorspoed bleven bestaan. Verder ontstonden tijdens de snelle conjunctuurwisselingen in de eerste jaren van de twintigste eeuw verschillende kartels, maar ook in de expansie-periode vanaf 1905 nam de kartelbeweging nog uitbreiding. Het voorbeeld van succesvolle kartels was daarvan waarschijnlijk de oorzaak. Enkele - dat voor de rails en dat van de ijzergieterijen - bouwden een werkelijk monopolie op.

De relatie tussen kartelvorming en economische neergang is het minst duidelijk in Frankrijk. Slechts een kartel, de befaamde comptoir van Longwy, ontstond op het dieptepunt van de crisis van 1873-1879, terwijl de bedoeling van dit kartel in eerste instantie dan nog publicitair was. Andere (publiek bekende) kartels ontstonden pas vanaf 1888, toen de stagnatie die op de crisis volgde, al een tijdlang voorduorde. Enkele piekjaren voor wat de kartelvorming betreft waren verder 1896-1897 en 1904-1905, geen manifeste crisisjaren. Hier lijkt het zoeken van stabiliteit binnen een 'economisch malthusiaans' kader een belangrijkere factor dan de conjunctuur.

Ook voor België, waar de concurrentie wel zeer hevig was, is het verband tussen kartellering en neergaande conjunctuur niet zo

duidelijk. Tijdens de periode van langdurige neergang tussen 1873 en 1886 werd slechts een (bekend) kartel opgericht, dat voor rails in 1880. In de periode van beperkte groei tot 1895 volgden nog enkele oprichtingen. De meeste kartels zagen echter het licht vanaf 1903-1907, dus na de crisis van 1901-1902, een crisis die de bestaande kartels maar met moeite overleefden. De hele periode vanaf 1900 was binnen de opgaande Kondratieff-golf (zie 4.1) overigens een van relatieve stagnatie van de ijzer- en staalprijzen op een lager niveau onder druk van de toegenemende internationale concurrentie. Die concurrentie dwong de ondernemingen ook hun installaties versneld te moderniseren. Zoals voor Frankrijk was in België dus duidelijker een verband aan te wijzen tussen kartellering en stagnatie of beperkte groei (De Leener 1903: 201; Reuss e.a. 1960: 82-85, 92-93).

Duitsland zou in principe het interessantste materiaal moeten leveren voor dit punt. Niet alleen waren daar het meeste kartels, maar ook was het er het minst moodzakelijk afspraken geheim te houden. Bovendien kwam Pribrams hypothese in niet geringe mate op basis van de Duitse situatie tot stand. Toch wordt die hypothese niet eenduidig bevestigd. Dat zien we als we enkele data invullen in de door Pribram (1935: 242-248) opgestelde periodisering van op- en neergaande fases. De recessie tussen 1872 en 1886 werd ontegensprekelijk gekenmerkt door het ontstaan van kartels. Dat had weliswaar veel te maken met het in 1879 afgekondigd beschermend douane-tarief, maar ook dat kwam voort uit de crisis. Tijdens de opgaande fase tussen 1886 en 1890 kwam volgens Pribram de kartelbeweging bijna tot stilstand. Dat is wat overdreven want in de ijzersector ging de ontwikkeling verder, terwijl in de staalsector de ontwikkeling pas goed op gang kwam. Volgens Liefmann bereikte de kartelbeweging, voor wat het aantal oprichtingen betreft, in de voorspoedsperiode tussen 1888 en 1891 in het algemeen zelfs haar hoogtepunt (1897: 143). Tijdens de neergang van 1890 tot 1895 werd de ruwijzerverkoop verder gecentraliseerd. Voor de herneming tussen 1895 en 1900 noemt Pribram het Roheisen-Syndikat in Düsseldorf het enige belangrijke nieuwe kartel, maar juist dan kwamen enkele belangrijke staalkartels tot stand (voor dikke en fijne plaat, voor walsdraad). Ongetwijfeld was de neergangsfase tussen 1901 en 1905 een van verdergaande kartellering: eerst kwamen enkele belangrijke staalkartels tot stand en daarna volgden de reorganisatie van het ruwijzerkartel en de oprichting van het overkoepelend Stahlwerksverband. De private regulering van de sector bereikte daarmee bijna haar definitieve vorm. Toch viel tijdens de korte recessie van 1907-1908 het ruwijzersyndicaat uit elkaar en werd het tijdens de daaropvolgende herneming in nieuwe vorm opgericht en versterkt.

Steven Webb onderzocht de relatie tussen recessies en de stevigheid van de Duitse kartels. Hij komt tot de voorzichtige conclusie dat de kartels tijdens recessies minstens zo stevig waren als daarbuiten. Over het algemeen blijkt de relatie tussen kartellering en neergaande conjunctuur echter niet eenduidig. Ook met langlopende Kondratieffs is dat zo. Ongetwijfeld gaf de neergaande lange golf tussen 1874 en 1893 de aanstoot tot een anti-liberale reactie, waarvan de nieuwe

kartelbeweging een onderdeel was - op zijn minst kwam de kartelbeweging dan 'boven water'. Het feit dat zowel de publieke opinie, als de wetgeving en de rechtspraak voor de kartels in gunstige zin evolueerden had echter waarschijnlijk niet enkel met begrip voor de noodzaak van collectieve monopolies in defensieve situaties te maken, maar ook met de uitbreiding van het verschijnsel zelf. Tijdens de opgaande lange golf van 1894 tot 1913 ging de kartelbeweging in elk verder en verbreedde ze zich nog.

Zowel de Duitse als de Angelsaksische hypothese is dus niet toereikend. Niet alleen kunnen ook voorspoedsperiodes aanleiding tot kartelvorming geven, het blijkt even goed dat kartels tijdens neergaande fases alle moeite hadden om overeind te blijven en vooral sterk stonden in periodes van voorspoed. In die zin waren ze minder 'Kinder der Not' en integendeel agressiever - ook al was hun prijsbeleid meestal niet maximalistisch - dan meestal verkondigd werd. De erkenning van dat feit zou de legitimatie voor de publieke opinie natuurlijk bemoeilijkt hebben. Ondanks het feit dat Pribram geen voorstander was van de kartelpraktijk, hield hij met zijn versluiserende hypothese aldus een van de belangrijkste legitimaties ervoor in stand.

Bij de verklaring van opkomst en uiteenlopend succes van kartels lijken nationale structuren - in eerste instantie de mate van concentratie en daarnaast de bescherming via tolheffingen en ondersteuning door de banken - belangrijker dan economische fluctuaties. Achter het element bescherming zit bovendien nog de factor politieke invloed die de sector in de schaal kon werpen (zie ook Webb 1982: 222).

### 8.8 Conclusie: leerprocessen

In welke mate is er nu sprake van continuïteit tussen de nieuwe kartelbeweging in de negentiende eeuw en vroegere kartelpraktijken, zoals Piotrowski zo sterk benadrukte? Men kan zeker aantonen - zowel voor Groot-Brittannië, Duitsland als Frankrijk - dat de kartel-traditie nooit helemaal werd afgebroken. Zelfs in Frankrijk, waar de breuk met het verleden na de Franse revolutie het radicaalst was en waar - zoals elders - tijdens de industriële revolutie een nieuwe ondernemersgroep naar voren kwam, verdween de oude kaste-traditie van de ijzer-ondernemers, de 'maîtres de forges' - een naam, waarvan de fierheid van het beroepsbewustzijn moeilijk te vertalen is - niet. Anderzijds was het daar juist de De Wendel-dynastie, de meest prestigieuze representant van de ijzerproductie in het Ancien Régime, die de rol van buitenstaander speelde in een aantal - niet alle - kartels. Daaruit blijkt dat niet enkel traditie, maar ook ambitie en concurrentievermogen een rol spelen in de keuze tussen anonieme en private regulering.

In 7.1 is reeds in reactie op Piotrowski erop gewezen dat het maatschappelijk kader voor de private regulering in de negentiende eeuw heel anders was dan voordien. Ook voor de kartelpraktijk betekende de enige mogelijkheid tot overleven aanpassing en schaalvergroting. Van vrij losse en informele prijsafspraken kwam men tot de meest gecentraliseerde kartelvormen zoals de Franse comptoirs en vooral de Duitse syndicaten. Parallel met deze ontwikkeling werden meestal de wettelijke mogelijkheden tot het vormen van kartels uitgebreid. Territoriaal evolueerde men van regionale naar nationale en zelfs internationale kartels, in eerste instantie in de vorm van 'kartels van kartels' - dat bleef zo op internationaal vlak -, later in die van eengemaakte (nationale) kartels. Overal vertrok men van deeltkartels voor precies afgebakende producten. Waar kartels meer producten omvatten, bleef de basis een geheel van afspraken voor concrete produkt-categorieën, eventueel aangevuld met algemene afspraken, om daarmee gemakkelijker tot compromissen te kunnen komen bij de verdeling van de quota bij de verschillende producten.

Prévost, Liefmann en Maschke hebben ongetwijfeld gelijk dat het gemakkelijkst te kartelleren de produkten waren, die in weinig bedrijven geproduceerd werden en sterk gestandaardiseerd waren. Hoe meer men de staalproductie 'stroomafwaarts' volgt, hoe meer produkten er zijn, hoe moeilijker het bleek kartels tot stand te brengen. Het duidelijkst stelde Prévost dat niet enkel de produkten, maar ook de produktievoorwaarden gehomogeniseerd moesten zijn. Dat blijkt uit de vele spanningen tussen 'zuivere' ruwijzer- of staalbedrijven enerzijds en 'gemengde', geïntegreerde bedrijven anderzijds. Een compromis daartussen was moeilijk, meestal zelfs onmogelijk, zoals naar voren komt uit de ervaringen in Duitsland en België. Daardoor komt het dat men voor de Eerste Wereldoorlog hoogstens tijdelijk een totale kartellering van de ijzer- en staalsector in stand kon houden. Veel meer ontstond een combinatie van private en anonieme regulering waarbij de onderneming in de niet gekartelleerde subsectoren 'stroomafwaarts' een uitweg werd geboden voor de produktiebeperkingen 'stroomopwaarts'. Volledig een planningslogica volgen is moeilijk in een situatie waarin onafhankelijke bedrijven elk de eigen rendabiliteit te bewaken hebben en daarbij een eigen strategie volgen.

Ook met de publieke regulering stond de private in voortdurende wisselwerking. Waar wettelijke regelingen te streng waren, moest men zich beperken tot informele afspraken, die uiteraard niet afdwingbaar waren. Waar kartels toegestaan waren, werd regelmatig de eis tot grotere controle door de overheid naar voren gebracht, maar buiten een enkele enquête kwam daarvan niets in huis. Omgekeerd werden ook nergens dwangkartels gevraagd of ingesteld, hoe groot de problemen met buitenstaanders soms ook waren.

Zoals Prévost en Morgenroth opmerkten was de belangrijkste ondersteuning die de overheden - naast een niet te repressief wettelijk kader - aan de kartelbeweging konden geven een minimale vorm van beschermend douane-beleid. Waar het vrijhandelsprincipe de overhand had, was het totstandbrengen van kartels nog moeilijker,

tenzij men tot internationale afspraken kon komen. De voorstanders van private regulering waren dan ook aanhangers van (op zijn minst een minimale graad van) protectie, die hen overigens ook in staat moest stellen met behulp van de extra-winsten, die ze op de beschermde binnelandse markt konden maken, de concurrentie in het buitenland agressief tegemoet te treden.

Concluderend kunnen we stellen dat het succes van de kartelbeweging in de tweede helft van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw afhankelijk was van de concentratiegraad en dus van de mate van homogeniteit van de produktievoorwaarden in de (sub)sector en daarnaast van de mate van bescherming door invoerheffingen - op zijn beurt afhankelijk van de politieke invloed van de sector. Blevten kartels overeind - eventueel doorheen vele mislukkingen, bijvoorbeeld als gevolg van een maximalistisch prijsbeleid - en werden ervaringen met deze vorm van regulering opgedaan, dan werd de kans groter dat ook nieuwe kartels in hun opzet zouden slagen, ten eerste door een bestuurlijk leerproces en daarnaast door het netwerk van bestaande kartels en de toename van de maatschappelijke acceptatie, waarop ze konden terugvallen.

## DEEL 3

DE HOOGTIJDAGEN VAN DE MEER PLANMATIGE REGULERINGSVORMEN: 1914-1950

---

## Hoofdstuk 9

Combinatie van private en publieke regulering  
tijdens de Eerste Wereldoorlog9.1 Een onvoorziene situatie

Oorlogen worden meestal beschreven als een opeenvolging van krijgsoperaties. Dat een oorlog niet enkel gewonnen wordt door militaire kracht, maar ook door het plannen van de bevoorrading moest Napoleon in Rusland reeds ondervinden. De Eerste Wereldoorlog was echter de eerste oorlog, waarbij de industriële kracht van de oorlogvoerende partijen doorslaggevend werd. IJzer en staal speelden daarbij een belangrijke rol. In 1917 noemde Churchill de oorlog dan ook een staaloorlog (Carr/Taplin 1962: 299).

In geen van de betrokken landen was deze situatie voorzien. Overal dacht men dat de oorlog niet lang zou duren en mede daarom waren de bedrijven niet geneigd zich helemaal op de oorlogproductie toe te leggen. Verder werd het munitieverbruik in een moderne oorlog schromelijk onderschat. Het verschil in kwaliteit van de Eerste Wereldoorlog met alle voorgaande wordt misschien duidelijk uit het feit dat elke dag ervan gemiddeld meer ijzer en staal werd verbruikt dan in de hele zes maanden durende Frans-Pruisische oorlog van 1870-1871. In tegenstelling tot wat de meeste economen hadden verwacht, was de bevoorrading een veel groter probleem dan de financiering (Friedensburg 1934: 73-75; Feldman 1966: 56, 58).

Dat men in militaire kringen aanvankelijk niet aan economische kant van de oorlogvoering dacht, blijkt ook uit de krijgsverrichtingen van de eerste weken. Frankrijk stelde haar eerste verdedigingslinie op achter het ijzerbekken van Longwy-Briey en gaf bij haar tactische bewegingen in Noord-Frankrijk vlug een groot deel van het daar gelegen steenkoolbekken prijs. In haar snelle opmars richting Parijs deed ook het Duitse leger geen moeite de bezetting van dit steenkoolbekken te consolideren of uit te breiden. Pas toen de fronten zich begonnen te stabiliseren en de Duitse troepen zo ver mogelijk naar de kust probeerden op te rukken, werd de bezetting van twee derde van het bekken definitief.

Snel werd nu voor de Fransen duidelijk hoe catastrofaal dit verlies was en gedurende de hele oorlog werden hardnekkige gevechten geleverd om precies daar terrein terug te winnen. Omgekeerd is het vreemd dat de Duitsers geen enkele noemenswaardige poging meer ondernamen om hier verder op te rukken - de Franse legerleiding noemde dit een 'aberration inexplicable'. Wel gingen de Duitsers over tot systematische verwoesting van installaties, zowel om de Fransen te dwarsbomen bij eventuele herovering, als om manoeuvres via de mijnschachten te verhinderen. Volgens Friedensburg hadden de Duitsers met deze verwoestingen echter geen naoorlogse economische bedoelingen.

Werd in het oosten het bekken van Longwy-Briey zonder verzet opgegeven, het kleinere, meer zuidelijk gelegen bekken van Nancy bleef wel in Franse handen. Het front stabiliseerde zich op 15 km ten westen van de dichtsbijzijnde ertsvelden en op 30 km van de dichtsbijzijnde ijzer- en staalfabrieken van Longwy-Briey. Vanaf januari 1915 werden de Frans-Lotharingse ertsmijnen in de Duitse oorlogsproductie ingeschakeld, maar de productie tijdens de rest van de oorlog bedroeg niet meer dan een vijfde van die in vreedstijd. Niettemin steeg het aandeel van Frans-Lotharingen in het Duitse ertsverbruik van 5,1 % voor de oorlog tot 9 à 10 % (1). Zoals in België (zie verder) werden ook hier de ijzer- en staalfabrieken niet in gebruik genomen. In Luxemburg en Duits-Lotharingen werd de productie van ijzer en staal wel voortgezet, maar men werd er geconfronteerd met toenemende problemen zodat het aandeel van deze bekkens in de Duitse ruwijzerproductie daalde van 33 % voor de oorlog tot 25 % in 1918.

Ook al sprak de Duitse regering zich nooit publiekelijk uit over haar annexatie-doeleinden, duidelijk was dat in Duitsland de blijvende annexatie van Longwy-Briey het minst ter discussie stond. De hardnekkigheid van het Duitse Verdun-offensief is waarschijnlijk mede te verklaren vanuit de wens deze verovering veilig te stellen. Een offensief van de Geallieerden richting Longwy en Briey werd verschillende malen overwogen, maar nooit uitgevoerd. Dit leidde ertoe dat de Lotharingse ertsmijnen gedurende de hele oorlog ter beschikking van de Duitsers stonden, hetgeen bij de Franse publieke opinie grote beroering wekte. Na de oorlog werd hierover zelfs een parlementaire enquête gehouden, waarbij de legerleiding verdedigde dat bombardementen op spoorlijnen en stations effectiever en eenvoudiger waren dan die op industriële installaties. Bovendien vreesde men Duitse vergeldingsacties op installaties in het bekken van Nancy. Een enkele keer was er overigens wel een beperkt bombardement van het bedrijf van De Wendel en Schneider in Joëuf, maar het opperste commando riep de verantwoordelijke generaal hiervoor terstond op het matje. Hierin en in het feit dat het

---

1. Volgens een document van de VdESI maakten de mijnen van Briey het mogelijk in de loop van 1917 in alle behoeften van de Duitse artillerie te voorzien (Jeanneney 1976: 97).



bombardementsplan van het hoofdkwartier door een onderluitenant was opgesteld, die in vreedestijd ingenieur bij De Wendel was, zag de linkerzijde de hand van De Wendel en het Comité des Forges (2) (Friedensburg 1934: 89-99, 112-127; Zettem 1932: 29; Jeanneney 1976: 97-140).

Ook in 'Russisch' Silezië hoefden de Duitse troepen niet zo ver door te stoten om belangrijke steenkool- en ijzergebieden te bezetten. In de eerste weken van de oorlog raakte Rusland zodoende een kwart van haar steenkool- en een twaalfde van haar ruwijzerproduktiecapaciteit kwijt. In Frankrijk was dat de helft van de steenkool- en twee derde van de ruwijzer- en ruwstaalcapaciteit. De betrokken installaties werden daarna weliswaar slechts in beperkte mate door de Duitsers benut, het verlies voor de Entente was er niet minder om. Hoe sterk het oorspronkelijk evenwicht tussen de Centrale Mogendheden en de Entente in de eerste weken verstoord werd, blijkt uit tabel 17. Pas toen de Verenigde Staten zich op 6 april 1917 bij de Entente aansloten, sloeg de balans weer door in het voordeel van deze laatste - Rusland was intussen als bondgenoot zo goed als van geen tel meer. In de tabel worden eerst de capaciteiten met elkaar vergeleken op basis van de productiecijfers van 1913. Deze worden aangevuld met de effectieve productiecijfers van 1917, waaruit blijkt dat de Entente - vooral de Verenigde Staten - intussen succesvoller was bij het uitbouwen van nieuwe installaties (Friedensburg 1934: 64-66):

tabel 17  
krachtsverhouding tussen de oorlogsvoerende partijen  
voor wat betreft steenkool, ruwijzer en staal  
(in miljoen ton) op 1-8-1914, 15-9-1914, 6-4-1917  
(volgens de productiecapaciteit 1913) en 1917 (effect. productie)

	1-8-1914		15-9-1914		6-4-1917		1917	
	Ent.	Centr.	Ent.	Centr.	Ent.	Centr.	Ent.	Centr.
steenkool	394	331	346	355	831	355	851	340
ruwijzer	22	22	16	25	43	25	50	15
staal	19	21	13	24	41	24	58	16

A1 snel werden de krijgsverrichtingen gehinderd door munitietekorten. Aanmaningen van de legerleidingen om spaarzamer met het materiaal om te springen konden deze slechts marginaal verhelpen (Feldman 1966: 52-53). Een betere organisatie van de oorlogseconomie

---

2. In een uitgebreide uiteenzetting noemt Jeanneney de aanwezigheid van een mysterieuze 'maître de forges' in het hoofdkwartier van de generale staf een spookbeeld, maar twaalf bladzijden verder bevestigt hij de aanwezigheid van de ingenieur van De Wendel en het feit dat deze het bombardementsplan ontwierp (1976: 124-125, 136-137).

was dus vereist.

In het volgende wordt dieper ingegaan op de regulering van de ijzer- en staalproductie in de verschillende landen en de verhouding daarbij tussen ondernemingen, kartels en overheid. De Eerste Wereldoorlog wordt traditioneel beschouwd als historisch keerpunt in de economische reguleringspraktijk - zoals het ook een keerpunt was op het vlak van de arbeidsverhoudingen. Daarom wordt in dit en het volgende hoofdstuk niet alleen ingegaan op de praktijk van de regulering zelf, maar ook op de discussies daarover. De betrokken partijen waren er zich immers maar al te zeer van bewust dat de meer planmatige oorlogspraktijk ook consequenties kon hebben voor de situatie na de oorlog en dat beïnvloedde ook hun optreden.

Eerst behandelen we de economische regulering in de ijzer- en staalindustrie in de landen die het grootste deel van de oorlog het grootste gewicht van de economische inspanning moesten dragen: Duitsland en Groot-Brittannië. Dan volgen Frankrijk en als excursus de Verenigde Staten. België en Luxemburg worden bij Duitsland behandeld.

## 9.2 Het blijvende primaat van de private regulering in Duitsland

A. Na de escalatie van de spanningen tussen Oostenrijk-Hongarije enerzijds en Servië en Rusland anderzijds tijdens de maand juli 1914 bleek ook een oorlog tussen Duitsland aan de ene kant en Rusland en Frankrijk aan de andere kant steeds moeilijker te vermijden (3). Toen Duitsland in de nacht van 3 op 4 augustus via het neutrale België Frankrijk binnenviel werd ook Groot-Brittannië in de strijd betrokken. De Eerste Wereldoorlog had een aanvang genomen.

In industriële kringen zag men het snelst de economische consequenties van dit alles en was men in staat tot snelle stappen. Op 8 augustus reeds richtten de ondernemersorganisaties CVDI en BdI een gezamenlijke Kriegsausschuss der deutschen Industrie op, waarin

---

3. De Berliner Lokal-Anzeiger, de meest verspreide krant van het belangrijke Berlijnse Scherl-persconcern, speelde in juli een belangrijke rol bij het aanhitsen van de publieke opinie. Op 30 juli bracht een speciale editie van de krant het nieuws van de Duitse mobilisatie 27 uur voordat het besluit hierover genomen werd. Het Scherl-concern was in 1914 juist in handen gekomen van een groep onder leiding van de Diskontogesellschaft en met een grote deelname van de ijzer- en staalindustrie. Kirdorf (Gelsenkirchen), Vögler (Deutsch-Luxemburgische) en Springorum (Hoesch) zaten in de raad van toezicht; in 1916 zou Hugenberg (Krupp) erin slagen het overwicht in de groep te verwerven (Koszyk 1968: 104-111).

ze de verdeling van de arbeidskrachten, de ondersteuning van noodlijdende sectoren, de verdeling van overheidsopdrachten en het informeren van de industrie over nieuwe wetten zelf in handen wilden nemen om zodoende een sterke ingreep van de overheid in de economische regulering te verhinderen (Kocka 1973: 63). Deze handelwijze herhaalde zich tijdens het verder verloop van de oorlog en de demobilisatie daarna verschillende keren.

De politieke structuur van de Duitse staat was intussen geen voorbeeld van efficiëntie - een uiting van de compromissen met de Zuidduitse staten bij de oprichting van het Rijk in 1870-1871 en van de stagnerende evolutie naar een parlementair systeem. De formele wetgevende macht lag bij de deelstaten, die in de Bundesrat vertegenwoordigd waren. Hier werden wetten voorgesteld, die vervolgens ter bekrachtiging moesten voorgelegd worden aan de Reichstag, het volgens algemeen mannelijk (4), eenvormig stemrecht gekozen nationaal parlement. Pruisen bezat in de Bundesrat een meerderheid van de stemmen en domineerde zodoende het hele systeem. De minister-president van de Pruisische regering was ook steeds de nationale kanselier. In Pruisen zelf was nog steeds een driestanden-kiesrecht van kracht, dat op geen enkele wijze aan de snelle industrialisatie en verstedelijking recht deed. Ondanks het feit dat het aantal industriëlen, die zelf in het parlement zetelden, afnam, kon de coalitie van Pruisische landadel en Rijnland-Westfaalse industriëlen in dit systeem zowel de deelstaat als het hele land blijven domineren. Toch waren er ook spanningen binnen die coalitie en moest voortdurend met de belangen van de Zuidduitse staten rekening gehouden worden.

Op enkele punten - zoals de begroting - na had de Rijksdag geen beslissende bevoegdheid. De nationale, 'keizerlijke' regering was formeel enkel aan de keizer verantwoording schuldig. Sinds de verkiezingen van 1912 was de oppositie in de Reichstag nochtans in de meerderheid, maar het wantrouwen tussen de oppositiepartijen verhinderde dat ze een alternatieve coalitie vormden. Het maakte de positie van de nationale regering er niet comfortabeler op. De decentralisatie in vreedstijd had in oorlogstijd haar spiegelbeeld in de regeling, waarbij onder de staat van beleg de militaire bevelhebbers de complete beslissingsbevoegdheid kregen over de districten die hen werden toegewezen. Zij waren alleen de keizer verantwoording verschuldigd, zodat zelfs het Oorlogsministerie hen op geen enkele wijze kon dirigeren (Feldman 1966: 8-12, 31-33; Zunkel 1974: 105-106; Mayer 1981: 156-160, 168-170).

Binnen deze structuur was het niet eenvoudig een efficiënte organisatie van de oorlogseconomie op te bouwen. De eerste hindernissen werden in de euforie van het oorlogsbegintje echter zonder noemenswaardige problemen genomen. Het initiatief kwam daarbij weer

-----

4. Feldman (1966: 9) heeft het ten onrechte over algemeen eenvormig stemrecht.

van buiten het overheidsapparaat, vanuit de industrie.

B. Wichard von Moellendorff, een van de topingenieurs van AEG en aanhanger van het corporatisme, overtuigde zijn directeur Walther Rathenau van de noodzaak de Duitse grondstoffenbevoorrading op gecentraliseerde wijze te organiseren. Reeds de volgende dag - het was dan nog maar 9 augustus - werd Rathenau op het Pruisisch Oorlogsministerie ontvangen. De minister ging niet enkel akkoord, hij vroeg Rathenau ook de grondstoffenorganisatie binnen zijn ministerie op te zetten en te leiden. Rathenau nam de taak op zich en stelde in de nieuwe afdeling - iets wat voor Pruisen revolutionair was - bijna alleen mensen uit de industrie en het bankwezen aan, waaronder ook zijn eigen adviseur Von Moellendorff. Rathenau wilde tegengestelde belangen immers in een vroeg stadium aan bod laten komen en proberen te verzoenen. Op deze wijze wilde hij industrieel zelfbestuur en overheidsdwang - in onze terminologie: private en publieke planmatige regulering - combineren.

De oorlogsministeries van de andere deelstaten gingen er vrij snel mee akkoord de Kriegsrohstoffabteilung (KRA) in het Pruisisch Oorlogsministerie onder te brengen - het duurde nog tot 24 juli 1915 vooraleer de wettelijke regeling daarvoor helemaal rond was. De combinatie van publieke en private regulering bleek ook uit de verdere organisatie van de KRA. Voor de aankoop en verdeling van de verschillende grondstoffen werden tenslotte een tweehonderdtal aparte 'oorlogsgrondstofondernemingen' (Kriegsrohstoffgesellschaften) en andere 'Ausschüsse' opgericht in de vorm van naamloze vennootschappen onder strikte controle van de 25 subsecties van de KRA. De bedrijven die tot nu toe de produktie en handel van de betreffende grondstoffen gedomineerd hadden, werden de hoofdaandeelhouders van deze vennootschappen. De oorlogsondernemingen betaalden weliswaar geen dividenden uit, maar het bleek al gauw dat de grootaandeelhouders ervan op andere wijze aan hun trekken kwamen.

In de herfst van 1914 begonnen verschillende textiel- en metaalprijzen sterk te stijgen, zodat een vorm van prijscontrole gewenst was. Toen het ministerie van Binnenlandse Zaken - dat ook de regulering van de economie onder haar bevoegdheden had - zich hiertegen verzette, zette Rathenau in samenspraak met de industriëlen begin december een vorm van prive-prijsregulering op. Dat neemt niet weg dat Rathenau op veel weerstand stuitte, zowel in de bureaucratie als in de industrie. Toen het belangrijkste organisatorisch werk achter de rug was - de KRA was intussen uitgegroeid tot de omvang van een normaal ministerie - haastte hij zich zijn functie, op 1 april 1915, over te dragen aan een militair. Dat was de bekwame majoor Josef Koeth, die eveneens goede betrekkingen met de industrie onderhield.

Volgens Feldman was de KRA "zonder twijfel de meest succesvolle economische organisatie, die door Duitsland tijdens de oorlog in het leven geroepen werd. Het toonde aan dat een gebrek aan economische voorbereiding een succesvolle aanpak van de problemen tijdens de

oorlog niet uitsloot, op voorwaarde dat de behoeften snel werden onderkend en de maatregelen werden genomen zonder buitensporig uitstel". Tijdens de eerste jaren werden de uitgebreide bevoegdheden van de KRA - zij kon de verdeling van de grondstoffen over de verschillende bedrijven indien nodig helemaal in handen nemen - niet ten volle aangewend, zowel omdat de regering dit zo wenste, als omdat er een voldoende aanvoer van steenkool en ijzer was (Goebel 1930: 20-21, 109-120; Grebler 1940: 51-54; Feldman 1966: 46-52, citaat: 51; Hardach 1973: 68-70; Kocka 1973: 23-24; Zunkel 1974: 23-24).

Het is belangrijk op te merken dat Rathenaus initiatief een heel ander karakter had dan dat van andere industriële tijdens de oorlog. De laatsten wilden vooral een toenemende interventie van de overheid verhinderen, terwijl Rathenau die integendeel nastreefde. In DDR-publikaties ziet men Rathenau in dit verband als woordvoerder van een meer 'liberale' stroming, die verankerd was in de 'nieuwe' verwerkende industrieën zoals de electrotechnische nijverheid. Liberaal betekent in dit verband liberaal op handelsgebied, maar daarnaast open voor meer overheidsinterventie en ook meer tegemoetkomend aan de vakbonden, in Van der Pijls typologie 'corporate liberal' (zie 2.4) (5).

Volgens de Oostduitse onderzoeker Kurt Gossweiler was de electrotechnische industrie het meest afhankelijk van buitenlandse grondstoffen - in eerste instantie koper - en was het daarom niet toevallig dat de eerste oorlogsonderneming de Kriegsmetall AG was, die de centralisatie van de bevoorrading en verdeling van de non-ferrometalen op zich nam. De kartellering van de electrotechnische industrie was nooit van de grond gekomen - de sector werd gekenmerkt door de onderlinge concurrentie van de twee grote concerns, AEG en Siemens (6), en de tegenstelling van deze twee tot de vele kleinere ondernemingen. Maar de sector werd wel geconfronteerd met kartellering van haar belangrijkste grondstoffen. Enkel met de hulp van de overheid kon ze dus hopen - "in het belang van alle verwerkende industrieën" - in dat laatste verandering te brengen.

Kocka plaatst echter vraagtekens bij dit model van twee stromingen binnen de industrie, zeker voor het binnenlands beleid. Binnen de

---

5. Van der Pijl zelf definieert hem ook zo (1984: 69).

6. Siemens omvatte eigenlijk twee ondernemingen sinds de herstructurering na de fusie van Siemens & Halske (opgericht in 1847) en Schuckert in 1903. Siemens & Halske was sindsdien de onderneming voor de zwakstroom- en Siemens-Schuckert die voor sterkstroomapparatuur. In 1958 werden ze aangevuld met Siemens Elektorgeräte als derde grote concentratiepool. Tussen 1966 en 1969 werden alle onderdelen gereorganiseerd binnen Siemens AG (Konzerne 1924: 87-94; Pritzkolet 1953: 255-265; Von Krosigk 1958: 398-411; Delius 1972: 15, 31-32).

eigen sector was Siemens bijvoorbeeld niet bereid met de zware industrie een confrontatie aan te gaan, juist omdat het bedrijf wilde vermijden dat de overheid gebruik zou maken van een eventuele tweespalt binnen het industrieel blok om haar eigen bevoegdheden te verruimen. Daarnaast moet ook Gossweiler toegeven dat Rathenaus visie niet enkel was ingegeven door zijn direct eigenbelang, maar vooral ook door een meer algemene visie op de ontwikkeling van de kapitalistische verhoudingen, waarmee hij binnen zijn klasse vrijwel alleen stond (7). Zoals Zunkel aantoonde, vond hij vooral gehoor bij overheidsambtenaren (Gossweiler 1971: 18-22, 45-48, 58-59, 64, 70-76, 86-89; Kocka 1973: 120, 175, 201-202; Zunkel 1974: 56 e.v., 108).

C. De onderlinge tegenstellingen tussen de ondernemingen leidden er intussen toe dat de overheid stappen moest ondernemen om de kartels overeind te houden. Men kan zich afvragen wat het belang van de overheid was bij het instandhouden van kartels en dus van monopolieprijsen. In overheidskringen was men echter beducht voor het negatief effect op de produktie van een eventuele prijsverlaging door het verdwijnen van centrale verkoopsbureaus. Het ruwijzerkartel, waar Florian Klöckner, de broer van Peter Klöckner van Aumetz-Friede, KRA-vertegenwoordiger was, bleek vrij stabiel. De looptijd van het kartel was voor de oorlog tot eind 1917 geregeld. Reeds in 1916 werd met nog eens drie jaar verlengd. Daarbij werden ook quota-herschikkingen doorgevoerd.

Bij het minder strikt georganiseerde staalkartel - en ook in andere sectoren, waaronder die van de steenkool - moest de overheid zich meer inspanningen getroosten. Voor de steenkoolnijverheid werd in 1915 een wet gestemd die dwangkartellering mogelijk maakte indien de mijnbouwondernemingen niet binnen twee maanden zelf tot overeenstemming kwamen. Onder deze druk werd het kartel tenslotte verlengd. Bij het staalkartel kwam men tenslotte niet verder dan een voorlopige verlenging voor de rest van de oorlog. Ondernemingen zoals Roechling en Stumm wilden liefst een langlopende overeenkomst. Voor Thyssen en de Deutsch-Luxemburgische was uitbreiding tot de B-produkten echter een *conditio sine qua non*. Basis voor de voorlopige overeenkomst was de vrees dat overheidskartellering toegevingen aan de vakbonden met zich zou brengen (Klotzbach 1926: 222-226; Grebler 1940: 54-55; Kocka 1973: 24; Zunkel 1974: 102-103; Feldman 1977: 58, 65-69).

D. De belangrijkste flessehals in de oorlogsinspanning bleek intussen de aanmaak van nitraten, die zowel voor de meststoffen in de landbouw als voor de munitieproduktie vereist waren. Om de bouw van nieuwe produktiecapaciteiten voor nitraat te stimuleren werd binnen de KRA onder leiding van Von Moellendorff een vennootschap voor oorlogschemicaliën opgericht. Het Oorlogsministerie organiseerde de

---

7. Gossweiler vermeldt dat ook na de oorlog Rathenau met zijn economische hervormingsplannen niet veel steun vond in de electrotechnische industrie zelf (1971: 132).

rest van de produktie van munitie en oorlogsmaterieel in functie van het ter beschikking komen van nitraten. Hiermee werd vermeden dat een overschot van onbruikbaar oorlogsmaterieel geproduceerd werd en ook bespaard op financiën en arbeidskrachten.

De generale staf had minder begrip voor deze aanpak. Zij wilde een totale mobilisatie van de economie. Majoor Max Bauer, de artillerie-expert van de generale staf die in de loop der jaren goede betrekkingen had opgebouwd met de belangrijkste industriëlen, kreeg daarom opdracht de industrie daarvan te overtuigen. Bauer had het daarbij niet moeilijk, want de ondernemers waren ontevreden over de korte-termijn-bestellingsspolitiek van het Oorlogsministerie. In de totale chaos van de eerste maanden was het mogelijk geweest om grote winsten te realiseren, maar nu werkte het ministerie met strikte contracten die de industriëlen als beledigend bestempelden. Tenslotte werd het ministerie, na massale aankopen van alle soorten staal in de eerste maanden, steeds kieskeuriger ten aanzien van de kwaliteit. De spanning steeg ten top toen het in het voorjaar van 1916 eerst de contracten voor Thomas-staal niet meer wilde verlengen, omdat er nu voldoende Siemens-Martin-capaciteit was, maar half juli onder druk van de slag bij de Somme op deze beslissing terugkwam. In een in augustus verspreid memorandum beschuldigde de VdESI het Oorlogsministerie er daarom van de oorlogsproduktie te beperken en de belangen van het land te schaden. Terzelfdertijd vroeg zij een verdere centralisatie van de aankopen.

E. De ijzer- en staalindustrie droeg intussen zelf bij tot de schaarste. Doordat Groot-Brittannië in de tweede helft van 1915 de export van ijzer en staal naar neutrale landen strikte beperkingen oplegde, waren de exportmogelijkheden voor de Duitse ondernemers veel interessanter geworden. Via Zwitserland leverden deze zo patriottische producenten zelfs aan Frankrijk en Italië. Binnenlands stegen hierdoor de prijzen - en de winsten - en dan nog kon de sector niet aan haar verplichtingen voldoen. In oktober 1916 liep het binnenlands tekort bij het Stahlwerksverband op tot meer dan de helft - het is dan ook goed te begrijpen dat bij een dergelijke schaarste vele producenten de noodzaak van kartellering niet meer inzagen.

In januari 1916 reeds verbood de overheid daarom de individuele export van ijzer en staal. Enkel via kartels mocht nog uitgevoerd worden. Daartoe werd de Zentralstelle der Ausfuhrbewilligungen für Eisen- und Stahlerzeugnisse opgericht, die onder patronage van de VdESI de exportpolitiek van de ijzer- en staalkartels moest coördineren en de regering adviseren ten aanzien van de gewenste exporthoeveelheden. De bedoeling van de regering was niet enkel via de Zentralstelle de verdeling van de produktie tussen binnenlandse en buitenlandse markt beter te reguleren, daarnaast wilde zij garanderen dat in het buitenland de hoogst mogelijke prijzen werden aangerekend om zo het land van een maximum aan deviezen te voorzien.

Om de groeiende binnenlandse staalnood te keren werd in juli 1916 binnen de KRA een nieuwe afdeling opgericht voor de ijzerbevoorrading. Daar kwam men er al snel achter dat de ijzer- en

staalindustrie veel te hoge prijzen aanrekende en daarom eiste men matiging. Er waren overigens ook staalindustriëlen - zoals Reusch van de Gutehoffnungshütte - die de prijzenpolitiek van de sector gevaarlijk vonden. In dezelfde maand besloot de sector onder druk van de staalverslindende veldslagen op het westfront tot een vrijwillige exportbeperking. Dat deed de regering er echter niet vanaf zien de export nog meer te controleren (8). Feldman ziet daarom het genoemde memorandum van augustus 1916, waarbij de VdESI zich erover bekloeg dat het Oorlogsministerie een volledige benutting van de ijzer- en staalcapaciteit verhinderde, vooral als een poging de binnenlandse vraag te doen toenemen in een situatie, waarbij door de verscherping van de oorlogssituatie en de toegenomen overheidscontrole toch reeds de exportmogelijkheden en de prijzen beperkt werden (Goebel 1930: 36, 39; Friedensburg 1934: 77, 137, 169-171; Armeson 1964: 9-11; Feldman 1966: 53-63, 155-158; 1977: 57-59; Feldman/Homburg 1977: 53-54).

F. De slagen bij Verdun en de Somme in 1916 leidden tot een politieke ommekeer in Duitsland. Eind augustus kreeg veldmaarschalk Paul von Hindenburg samen met de veel jongere Erich Ludendorff - die de eerste helemaal domineerde - als 'Derde Opperbevel' de leiding van het leger. Dadelijk gaven zij het voorzichtige beleid van het Oorlogsministerie op en opteerden voor totale economische mobilisatie. De instrumenten daartoe moesten het nieuwe Oorlogsbestuur (Kriegsamt) en de Hulpdienswet (Hilfsdienstgesetz) worden. De inhoud was het ambitieuze 'Hindenburgprogramma'. Feldman is niet mals in zijn beoordeling van deze omslag: "Het nieuwe Opperbevel vertegenwoordigde de triomf, niet van de verbeelding, maar van de fantasie. Door het nastreven van een verkeerd opgezette totale mobilisatie voor het bereiken van irrationele doeleinden, ondermijnde Ludendorff de kracht van het leger, veroorzaakte hij economische instabiliteit en administratieve chaos en lokte hij een orgie van belangenpolitiek uit. Zijn programma betekende de overwinning van de zware industrie en de generale staf op het Oorlogsministerie en de belangrijkste architecten ervan waren zelfzuchtige industriëlen en een meedogenloze militaire intrigant" (1966: 139-143, 149-150, citaat: 150).

Met de laatste opmerking doelt Feldman op de reeds genoemde Max Bauer, een oude vriend van Ludendorff, die op economisch vlak een steeds grotere invloed verwierf. Hij was ook de feitelijke ontwerper van het Hindenburgprogramma, dat volgens Feldman een direct antwoord was op het VdESI-memorandum van 23 augustus 1916. De inhoud ervan kwam er in het kort op neer dat men op zo kort mogelijke tijd zoveel mogelijk wapens en munitie probeerde te produceren en dit tegen elke prijs. Terwijl het programma in principe een meer planmatige aanpak

---

8. Een volledig exportverbod was niet mogelijk, niet enkel omdat Duitsland haar bondgenoot Oostenrijk-Hongarije moest ondersteunen, maar ook omdat een aantal neutrale landen dreigden anders de toevoer van ertsen en levensmiddelen af te snijden.



beoogde, werd elke planmatigheid die de produktie tot nu toe gekenmerkt had, opzij gezet. Op arbitraire wijze werden de produktiedoelen die het Oorlogsministerie voordien had vastgesteld, verhoogd - daarbij werd de relatie tot de produktie van nitraten opgegeven - en op even arbitraire wijze werd mei 1917 als einddatum voor het programma vastgesteld. Bauer was wel zo consequent in te zien dat voor de uitvoering van het plan het opzetten van nieuwe produktiecapaciteiten vereist was. Dit vereiste weer een hogere grondstoffenproduktie en vrijstelling van en terugroeping uit de krijgsdienst van meer arbeidskrachten.

Verder betekende het programma een aanslag op de publieke financiën, juist op het ogenblik dat het al niet meer mogelijk bleek de overheidsuitgaven op basis van leningen te dekken - Duitsland deed slechts in beperkte mate beroep op nieuwe belastingen om de oorlog te financieren. De rest werd dus inflatoir, met behulp van de drukpers, gefinancierd. Grebler noemt de inflatie een verborgen belasting, die, in tegenstelling tot de reguliere, de verschillende soorten staatsburgers op een blinde wijze discrimineerde. Industrie en landbouw kwamen er relatief het beste vanaf, handel en bankwezen veel slechter. De middenklassen en de bedienden werden relatief zwaarder getroffen dan de arbeiders. Ook de laatsten gingen er weliswaar op achteruit, maar door hun tijdens de oorlog toegenomen kracht waren ze wel in staat - zij het in verschillende mate naargelang de sector - nominale loonsverhogingen af te dwingen. Toch bleef de inflatie tot 1918 nog vrij beperkt - lager zelfs dan in Frankrijk. In de naoorlogse revolutionaire situatie zou een prijsstabilisering echter niet meer mogelijk blijken, met alle gevolgen van dien (zie 10.6-7) (Grebler 1940: 90-95; Feldman 1966: 149, 150-151, 154, 159, 469-472; Hardach 1973: 73; Feldman/Homburg 1977: 50).

G. Het eerste instrument van het programma, het Oorlogsbestuur, kwam op 1 november 1916 tot stand. Formeel was het een onderdeel van het Oorlogsministerie, maar de facto viel het rechtstreeks onder het opperbevel en verliep de besluitvorming volgens militaire patronen. Het nam alle economische en sociale taken van het Oorlogsministerie over, waaronder de KRA. Generaal Groener werd het hoofd. Tot grote tevredenheid van de industriëlen werd Kurt Sorge, directeur van Krupps Gruson-fabriek, hoofd van de technische staf. Als bewijs van hun goede wil brachten de ijzer- en staalondernemers intussen op 4 oktober al hun organisaties en kartels samen in de "Deutscher Stahlbund", die onder andere voor de regulering van nog niet gekartelleerde staalprodukten moest zorgen. Daarmee kwam echter nog niet het (h)echte eenheidssyndicaat tot stand, dat de regering voor de sector wenste (Goebel 1930: 39-40; Feldman 1966: 149-151, 167-168, 182, 192-193; 1977: 62; Zunkel 1974: 103-105).

Het tweede instrument was de Hulpdienstwet. Meer arbeidskrachten moesten ingezet worden en daarom wilden leger en industrie een regeling die het mogelijk maakte alle noodzakelijke arbeidskrachten op een gecentraliseerde wijze op elke gewenste plaats in te zetten. De vakbonden en de sociaal-democratie, die door het goedkeuren van de oorlogskredieten en hun vele pogingen om arbeidersradicalisme te

temperen in aanzien hadden gewonnen, wilden daar alleen mee akkoord gaan als er paritaire overleginstanties kwamen waaraan de voorstellen tot overplaatsing moesten worden voorgelegd. De besprekingen hierover sleepten erg lang aan, maar tenslotte gaf de legerleiding toe, schoorvoetend gevolgd door de regering en tegen wens van de zware industrie in. In alle bedrijven moesten arbeiderscomités worden verkozen, die de arbeidersbelangen zouden behartigen. Daarnaast werd ook een comité van de Rijksdag geïnstalleerd dat de uitvoering van de Hulpdienstwet moest controleren. Nooit voorheen hadden de arbeidersbeweging en het parlement in Duitsland zo sterk op een beslissing gewogen (9) (Feldman 1966: 204-249; Kocka 1973: 56, 114-115).

H. De ironie van de geschiedenis wil dat de mislukking van het Hindenburgprogramma de toegevingen aan de arbeidersbeweging nutteloos maakte. De Hulpdienstwet kon door die mislukking immers nauwelijks toegepast worden. De ontreding van de economie werd het eerst zichtbaar in de transportcrisis. Vanaf september 1916 werd de steenkooltoevoer naar de fabrieken in het Ruhrgebied steeds onregelmatiger. Voordien was de transportsituatie al gecompliceerder geworden, maar de nieuwe vereisten van het Hindenburgprogramma waren blijkbaar de druppel die de emmer deden overlopen. De legerleiding hoopte dat de situatie zich stilaan zou normaliseren, maar het omgekeerde was het geval. Bijzonder dramatisch werd de toestand in de zeer koude maanden januari en februari 1917. In januari al werd daarom gedurende tien dagen alle verkeer stilgelegd dat niet ten dienste stond van het steenkooltransport.

Mede door de transportcrisis was immers een steenkoolcrisis uitgebroken. De steenkoolbevoorrading werd daarop steeds meer gecentraliseerd en tenslotte in handen gelegd van een steenkoolcommissaris (10). Deze bleek echter niet competent, zodat het toch vooral de KRA was die de problemen moest zien op te lossen. Daarmee werden de bevoegdheden van de KRA voor het eerst volledig

---

9. De verkiezing van arbeiderscomités maakte het mogelijk de vakbondsaanhang beduidend uit te breiden, zelfs in streken waar syndicalisering tot nu toe vrij moeilijk was geweest, zoals in Opper-Silezië en het Saarland. Tot de belofte kieswethervorming in Pruisen kwam het echter niet meer tijdens de oorlog - het was overigens de Saarlandse staalindustriële Roehling die zich grote moeite getroostte het opperbevel tegen de geplande kieswethervorming in het geweer te brengen (Feldman 1966: 122, 321, 335, 359-361, 364-366, 445-448, 490-492; Kocka 1973: 61).

10. De steenkoolondernemers waren oorspronkelijk tegen deze nieuwe inneming van de overheid in hun aangelegenheden. Pas nadat Stinnes ermee akkoord ging werd de steenkoolcommissaris aangesteld. Een reden voor die omslag geeft Feldman niet echt, ook al is duidelijk dat het steenkoolkartel de distributie in eigen hand kon houden (Feldman 1966: 257, 260-263).

benut. Toen vanaf maart de transportcrisis stilaan minder erg werd, kwam aan het licht dat het steenkoolprobleem ook een produktieprobleem was. Mede door het tekort aan arbeidskrachten, werd er steeds minder steenkool naar boven gehaald. In mei werden daarom 40.000 mijnwerkers van het front teruggedroefd. Men zag echter vlug in dat dit niet snel tot toename van de produktie kon leiden. Na de overspannen verwachtingen van het Hindenburgprogramma was men nu al blij wanneer de produktie niet verder daalde.

Het steenkoolprobleem leidde verder stroomafwaarts uiteraard ook voor tekorten. Op zeker ogenblik konden 40 hoogovens door een tekort aan steenkool niet benut worden. In april 1917 bleek het staalkartel nog steeds niet aan haar verplichtingen te kunnen voldoen. Het ging hier echter niet enkel om een grondstoffenprobleem - de ijzer- en staalindustrie werd immers prioritair van steenkool voorzien. De VdESI wilde eigenlijk hogere prijzen, maar de verontwaardiging van de publieke opinie over stijgende prijzen en winsten weerhield haar van een te openlijke vraag in die richting.

I. De vraag naar de precieze omvang van de oorlogswinsten is in wezen onoplosbaar. Tijdens de oorlog maakte een artikelenreeks in de Frankfurter Zeitung, waarin voor de verschillende sectoren telkens een twintigtal representatieve ondernemingen werden uitgezocht waarvoor de winsten met die van voor de oorlog werden vergeleken, veel indruk. Hieruit bleek dat de sector ijzer, staal en metaalbewerking in 1915 het er met 20,7 % (1913: 9,8 %) na de suikerindustrie en de munitiefabrieken qua rendabiliteit het best vanaf bracht (Kocka 1973: 25-26, 160). Volgens Fuchs verdubbelden de netto-winsten van 14 grote staalondernemingen in het boekhoudkundig jaar 1916-1917 bijna in vergelijking met het vorig recordjaar 1912-1913. De bedrijven uit Rijnland-Westfalen en Opper-Silezië deden het daarbij beduidend beter dan die uit Lotharingen. De netto-winst van Krupp voor 1916-1917 bedroeg 55,57 %, van Phoenix 49,51 %, van de Bochumer Verein 48,80 % en van Hoesch zelfs 62,60 %, terwijl ook de afschrijvingen en reserveringen toenamen - bij Hoesch en Phoenix tijdens de eerste drie oorlogsjaren in vergelijking met de drie jaren daarvoor met 25 %, bij Krupp en de Bochumer Verein met 125 % (Fuchs 1918: 47, 52, 58, 85) (11). Dergelijke cijfers vormen dan nog maar de benedengrens van de reële.

---

11. De reeds in 1918 verschenen dissertatie van de Zwitser Rudolf Fuchs over de oorlogswinsten in de verschillende landen wordt door verschillende vooraanstaande historici kritiekloos gebruikt (Kocka 1973: 160) of zelfs aangeprezen (Hardach 1973: 116). De betrouwbaarheid ervan wordt nochtans problematisch in het licht van systematische spellingsfouten (Anmetz-Friede; Workington Iron and Steel), rekenfouten (bijvoorbeeld op p. 110; zie verder bij Frankrijk) en verkeerde karakterisering. Zo wordt de zeer gematigde Franse socialist Albert Thomas een revolutionaire socialistische leider genoemd. Hier zijn dan ook enkel zijn ruwe cijfers gebruikt, op basis waarvan eigen berekeningen zijn gemaakt.

Door deze winsten werd tijdens de oorlog de basis gelegd voor de verdergaande concentratiebeweging in de sector tijdens de inflatieperiode. Otto Wolff was tot 1913 een vrij onbekende ijzerhandelaar in Keulen, die door zijn oorlogswinsten, vooral door leveringen aan Krupp, na de oorlog grote belangen kon verwerven in enkele van de grote geïntegreerde staalondernemingen, waaronder Rhein Stahl en Phoenix. Friedrich Flick zou na de oorlog mede met behulp van de oorlogswinsten vanuit de kleine Charlottenhütte in het Siegerland een imperium opbouwen. De grote ondernemingen uit Rijnland-Westfalen, met Stinnes voorop, breidden tijdens de oorlog reeds hun belangen uit in de richting van de grondstoffen (in 1916 werden de laatste onafhankelijke Siegerlandse ertsmijnen overgenomen; ook in de steenkoolsector werden de belangen uitgebreid), de metaalverwerking, de machinebouw en de scheepvaart.

In die laatste sectoren was men wel bezorgd over de toenemende invloed van de zware industrie op hun traditioneel werkterrein. Daar stond tegenover dat men zich op deze wijze van de nodige grondstoffen en kapitalen kon verzekeren. Door hun superwinsten en geholpen door de inflatie konden de ijzer- en staalbedrijven in elk geval hun schulden terugdringen, reserves accumuleren en investeringen versneld afschrijven. Investerings waren overigens belangrijk in een situatie waarin door de geldontwaarding ook de winsten weer dreigden te vervliegen (Konzerne 1924: 222; Grebler 1940: 67-68, 71; Feldman 1966: 469-470; 1970: 318-319; 1977: 381; Wiel 1970: 246-267).

J. Horten, het hoofd van de ijzersectie van de KRA die ook het eerst de buitensporige oorlogswinsten in de sector op het spoor kwam, stelde in de winter van 1916-1917 voor de ijzer- en staalfabrieken in België en het bezette deel van Frankrijk weer op te starten. Dit verontrustte de Duitse ondernemers, die juist de uitschakeling van deze concurrenten wilden (zie verder). Zij wendden zich daarom rechtstreeks tot het opperbevel. De vermetele Horten werd ontslagen.

Het kwam nu snel tot prijsverhogingen, zij het dat Koeth, het hoofd van de KRA, die de sector nochtans goedgezind was, zich vanaf augustus harder begon op te stellen en herhaaldelijk verzoeken tot prijsverhoging afwees. De industrie gebruikte omwegen door staal van lagere kwaliteit als staal van hogere kwaliteit te verkopen - de vraag was groot genoeg om de verbruikers te dwingen hieraan mee te werken -, maar niet in die mate dat dit tot produktiestijging kon leiden. Ondanks deze tekorten kwam de ijzer- en staalsector niet tot een zo strikte regulering als de steenkoolsector. De ijzerafdeling van de KRA hield zich dan ook meer met de - strikte - regulering van afzet en verbruik van ijzer en staal dan met die van de produktie bezig (Goebel 1930: 40; Friedensburg 1934: 131-137; Grebler 1940: 58; Feldman 1966: 254-265, 270, 281, 283, 385-386; 1977: 63-64; Hardach 1973: 78).

K. De in België en bezet Frankrijk gelegen ijzer- en staalfabrieken werden niet ingeschakeld in de Duitse oorlogsproduktie. In België

waren in 1915 en 1916 nog slechts zes hoogovens in werking (12), in 1917 nog maar een. De oorzaken hiervan waren ertstekorten, transportmoeilijkheden, het feit dat ook het grootste deel van de verwerkende nijverheid tot stilstand kwam en de weigering van de industriële voor militaire behoeften te produceren. In 1918 werd tenslotte de laatste hoogoven uitgedoofd. In het kader van het Hindenburgprogramma begon men nu in de bezette gebieden hele fabrieksinstallaties te ontmantelen om ze als schroot te hersmelten. In 1917 werden in België 106 bedrijven ontmanteld, in 1918 nog meer. De ijzer- en staalsector werd daarbij bijzonder zwaar getroffen. Couillet kwam als een van de eerste aan de beurt, omdat de Franse participatie in het bedrijf groot was. In de loop van 1917 en 1918 volgden de meeste andere ijzer- en staalbedrijven. Wel werden in deze periode door de Duitsers enkele kleinere plaatwalserijen in gebruik genomen (De Kerchove de Denterghem 1927: 57-58, 73-74, 80-91; Friedensburg 1934: 87-88; Grebler 1940: 75; Buysse 1943: 1; Baudhuin 1946a: 45, 68-69).

Ook in Frans-Lotharingen en Noord-Frankrijk werden hele installaties, waarvan de meeste van zeer recente oorsprong, afgebroken, zowel om als schroot hersmolten te worden als om in Duitsland heropgebouwd te worden. In tegenstelling tot Feldman is Friedensburg ervan overtuigd dat het hier niet ging om het uitschakelen van naoorlogse concurrentie, maar om militaire noodzaak. Dat de grote ijzer- en staalondernemers echter meer wilden dan de oorlogsinspanningen van hun land ondersteunen blijkt ook uit andere zaken.

Eerst en vooral behoorden ze tot de meest annexationistische pressiegroepen. Roechling sprak zich in september 1914 reeds uit voor annexatie van de bekkens van Briey en Longwy. Stinnes wilde zelfs dat Noord-Frankrijk tot Normandië toe ingelijfd zou worden. Terwijl de regering zeer terughoudend was ten aanzien van het formuleren van oorlogsdoelen, publiceerden zes grote ondernemersorganisaties, waaronder de CVDI en de BdI, op 20 mei 1915 een memorandum, waarin ze erop aandrongen in elk geval de Frans-Lotharingse ertsbekkens en de Belgische en Noordfranse steenkoolbekkens te annexeren. Om de aanhechting van deze industriebekkens wat te 'compenseren' was ook de annexatie van grote landbouwgebieden in het oosten vereiste. In december 1917 herhaalde de VdESI nog eens met aandrang de wens in elk geval het bekken van Briey in te lijven en in mei drongen vertegenwoordigers van twaalf grote ondernemingen uit de sector aan op onmiddellijke politieke maatregelen die de economische integratie van Oost-Europa moesten

---

12. Volgens De Kerchove de Denterghem (1927: 57) in 1915 nog slechts 4: een bij La Providence en 3 bij Cockerill.

verzekeren (13) (Friedensburg 1934: 49-50, 111; Burn 1940: 408-410; Armeson 1964: 20-21; Jaeger 1967: 220-227).

De concerns wachtten overigens niet op de officiële annexatie. Vooral in België, waar een gouverneur-generaal werd aangesteld die voordien gedetacheerd generaal in het Westduits industriegebied was geweest, verwierven de Rijnland-Westfaalse concerns een sterke positie. De noordwestelijke afdeling van de VdESI richtte dadelijk na de bezetting in Brussel het Deutsche Industriebüro op, dat via een commissaris bij de gouverneur-generaal grote invloed verwierf op zijn beleid. In april 1915 werd Ernst Poensgen, bestuurslid van Phoenix, aangesteld tot hoofd van de afdeling zware industrie van de Industriekontrolle, waarvan de officiële doelstelling was de bezittingen van buitenlandse vijandige mogendheden te bewaken en eventueel als compensatieobjecten aan te wijzen. Snel werd echter duidelijk dat ook puur Belgische bedrijven onder dwangbestuur werden geplaatst, als dit voor de Duitse industriëlen nuttig bleek (14).

In juni 1915 riep de gouverneur-generaal een comite ter bevordering van de Belgische economie in het leven. De 23 Duitse leden ervan werden op enkele na gekozen uit de kapitaalfractie die voorstander was van onmiddellijke annexatie van het land. Daaronder bevonden zich Kirdorf, Klöckner, Stinnes, Roehling, Von Bodenhausen-Degener (directeur van Krupp), Von Langen (lid van de raad van toezicht van ondermeer Phoenix en Mannesmann) en Schweighoffer (zaakwaarnemer van de CVDI en de Kriegsausschuss der deutschen Industrie). De regering

---

13. Als sector was de ijzer- en staalindustrie een van de meest imperialistische. Voor de oorlog behoorden Mannesmann, Roehling en Stumm tot de meest radicale die-hards. Franz Haniel en Guido Henckel von Donnersmarck die traditioneel veel in Groot-Brittannië afzetten, waren vredelievender - voor de industriëlen in het algemeen was Groot-Brittannië, waarmee nauwe economische betrekkingen waren onderhouden, ook een minder grote vijand dan Frankrijk. Op politiek vlak ging Krupp, die normaal gezien twee derde van zijn productie exporteerde, zich tijdens de oorlog steeds behoedzamer opstellen, terwijl Kirdorf en Klöckner het langst voorstander bleven van het verderzetten van de oorlog. Over de positie van August Thyssen, die zich voor de oorlog steeds het duidelijkst van de aristocratie distancieerde, is het meest discussie (Gutsche 1965: 69-70; Jaeger 1967: 223-229, 232-235, 241-249, 254-255; Freymond 1972: 29; Mayer 1981: 96, 99).

14. Poensgen ging zich op zeker ogenblik zelfs met Belgische bezittingen van concurrent Thyssen bemoeien (Gutsche 1965: 77, 79).

was niet zo gelukkig met deze situatie (15) en nam dan ook maatregelen om een evenwichtiger beleid te waarborgen. De instituties die gouverneur-generaal Von Bissing tot stand bracht, bleven echter bestaan en daarmee de invloed van de zware industrie. De regering drong aan op strikte geheimhouding hierover (De Kerchove de Denterghem 1927: 52-53; Gutsche 1965: 71-80).

De concerns uit de zware industrie waren in België ook meer direct actief. In 1916 richtten ze drie ondernemingen op, die de uitbating van het Belgisch economisch potentieel moesten organiseren. Tot de voornaamste initiatiefnemers behoorden Krupp, Phoenix, de Gutehoffnungshütte en de Deutsch-Luxemburgische. In het laatste oorlogsjaar werd Krupp-directeur Wiedfeldt vrijgesteld om op soortgelijke wijze de economische ontginning van de Oekraïne te leiden, die na de vrede van Duitsland met Sovjet-Rusland door Duitse en Oostenrijkse troepen was bezet. In juni 1918 werd daartoe het Grossyndikat zur wirtschaftlichen Durchdringung Osteuropas opgericht. Ook hier vinden we Krupp, Phoenix en de Deutsch-Luxemburgische bij de belangrijkste deelnemers (De Kerchove de Denterghem 1927: 92; Armeson 1964: 23; Jaeger 1967: 217-219).

Een speciaal geval vormden intussen de ondernemingen van De Wendel in Duitsland. De De Wendels, die voor de oorlog begonnen waren in Parijs grote goudvoorraden te accumuleren om bij de eventuele annexatie van het bekken van Briey, in Normandië opnieuw te kunnen beginnen, hadden hun ijzer- en staalondernemingen in Duits-Lotharingen in handen van een Duitse zaakwaarnemer, Pastor, achtergelaten. Deze bevond zich in de onprettige situatie zowel ten op zichte van zijn eigen land, als ten opzichte van zijn bazen loyaal te moeten zijn, maar door zijn benoeming ontsnapten de De Wendels aan de onmiddellijke inbeslagname van hun staalbedrijven - hun steenkoolmijnen in Hamm en Heerlen (16) werden wel gesequestreerd. De bedrijven in Hayange en Moyeuve draaiden op volle toeren verder en Pastor, wel gecontroleerd door een keizerlijke assessor, nam zelfs, samen met onder andere Roehling en Thyssen, zitting in het keizerlijk comité voor de bescherming van de ijzermijnen dat voor bezet Frans-Lotharingen werd opgericht. In Frankrijk deed François de Wendel intussen uitvoerig lobby-werk om de liquidatie van Duitse

15. Volgens Gutsche vooral omdat de Bdl-vleugel van het kapitaal, die meer op de lijn van de regering zat, niet voldoende vertegenwoordigd was. Op het vlak van de buitenlandse politiek was er inderdaad veel meer sprake van twee stromingen binnen de burgerij: enerzijds de (meerderheid van) de zware en chemische industrieën, die de annexatie van westelijke gebieden nastreefden, anderzijds de elektrotechnische en metaalverwerkende industrieën, waar ideeën over een Middeneuropese economische unie, waarvan ook België deel kon uitmaken, werden uitgewerkt (Gutsche 1965: 69-70, 78-82).

16. Het neutrale Nederland wilde zich niet compromitteren door Franse eigendommen te beschermen (Fritsch 1976: 161).

bezittingen in Frankrijk te verhinderen, teneinde op deze wijze eventuele Duitse vergeldingsmaatregelen af te wenden.

In de loop van 1917 besloot de Duitse regering de bedrijven van De Wendel in Duits-Lotharingen toch te liquideren. Pastor kon dit door juridisch touwtrekken echter lange tijd uitstellen. Tenslotte werden de mijnen en fabrieken begin september 1918 verkocht. Een Duitse groep, waarin de in Lotharingen reeds actieve Thyssen, Roehling, Klöckner en de Dillinger Hüttenwerke samen voor een derde van het kapitaal instonden kocht de ijzer- en staalfabrieken en de helft van de eerstconsessies (17). Eind oktober werd de verkoop in het zicht van de nederlaag echter geannuleerd.

In 1917 waren overigens ook reeds, op initiatief van de algemene vergadering waarop enkel de Duitse aandeelhouders aanwezig waren, de nog grotendeels Belgische bedrijven Aumetz-Friede en Fentscher Hütte samen ondergebracht in een uitsluitend Duitse onderneming, de Lothringer Hütten- und Bergwerksverein (Berkenkopf 1925: 24; Friedensburg 1934: Fritsch 1976: 151-172; Jeanneney 1976: 65-66, 83-86).

L. Het groothertogdom Luxemburg werd intussen niet geheel van haar autonomie beroofd. De regering protesteerde er weliswaar tegen de Duitse bezetting, maar besloot een politiek van 'neutraliteit' te handhaven. Duitse troepen bezetten het land, maar raakten formeel niet aan de politieke structuren. Er vonden dan ook zoals voorheen verkiezingen, regeringswisselingen en zelfs een grondwetsherziening plaats. De facto werd het land echter economisch nog meer in de Duitse economie geïntegreerd dan voordien al het geval was. Op het vlak van de voedselvoorziening was Luxemburg er tijdens de oorlog nog het slechtst aan toe. Als 'neutraal' land kwam het niet in aanmerking voor de hulpprogramma's, zoals die door de Verenigde Staten voor het bezette België en Noord-Frankrijk werden georganiseerd, terwijl bestellingen die het bij andere neutrale landen plaatste, door Duitsland lang werden opgehouden of nooit ter bestemming aankwamen (Weber 1950: 241-Kill 1963: 165-166; Fayot 1979: 148; Trausch 1981: 127-128).

De Duitse ondernemingen in Luxemburg werkten ongestoord verder. ARBED legde bij het begin van de oorlog de produktie stil, maar hernam die weer "uit schrik voor inbeslagname van haar Duitse bezittingen en voor werkloosheid voor de arbeiders". Het bedrijf in Rodange van het Belgische Ougrée-Marihaye lag gedurende de hele oorlog stil. De Luxemburgse ruwijzerproduktie liep hierdoor terug van 2,5 miljoen ton in 1913 naar 1,8 miljoen in 1914. Dat peil werd twee jaar later nog met 100.000 ton overtroffen, maar mede door de stijgende sociale onrust viel de ijzerproduktie in 1917 en 1918 nog verder terug - tot 1,2 miljoen ton in dat laatste jaar. De oorlog

---

17. Volgens Berkenkopf (1925: 24). Volgens de minder betrouwbare Fritsch (1967: 171) nam het Stahlwerksverband de fabrieken over.



deed de sociale spanningen sterk toenemen en voor het eerst ontstonden grote Luxemburgse vakbonden - vroegere organisatiepogingen hadden niet veel succes gesorteerd, waardoor de actieve staalarbeiders zich tot dan toe bij Duitse bonden hadden aangesloten. Doordat de lonen in Luxemburg de prijzen bij lange na niet volgden kwam het in mei 1917, onder invloed van de Duitse stakingen en de Russische februari-revolutie, voor het eerst tot een algemene staking in het zuidelijk industriegebied. De staking werd zowel door het Duitse leger als de bedrijfsleidingen op hardhandige wijze aangepakt en betekende een sterke terugslag voor de nieuwe vakbond (De Muyser 1926: 45; Weber 1950: 242-243; Collart 1959: 187-191; Kill 1963: 166-169; Koch 1978: 306-310; Mitchell 1980: 415, 417).

M. In Duitsland bleek het Hindenburgprogramma al snel een mislukking. Het Oorlogsministerie vond het vanaf de aanvang overigens onrealistisch en ook belangrijke figuren als Koeth van de KRA en Kirdorf van het steenkoolsyndicaat plaatsten al vroeg vraagtekens bij belangrijke onderdelen. Begin januari 1917 ontwikkelde Von Moellendorff nog een scenario voor generaal Groener van het Oorlogsbestuur, waarbij de voleinding van het programma werd verschoven naar oktober, maar niet lang daarna verklaarde hij er definitief van overtuigd te zijn dat het nooit kon lukken. Het verder nastreven van de doelstellingen ervan kon bovendien de verwezenlijking van wel realiseerbare doeleinden in het gedrang brengen. Het opperbevel wilde het programma echter niet opgeven. Enkel de bouw van nieuwe fabrieken die niet voor mei konden afgewerkt worden, werd - op die voor nitraten na - onderbroken zolang de transportcrisis duurde.

Stilaan kwam hierdoor een verwijdering tot stand tussen het opperbevel en zijn Oorlogsbestuur en binnen dat laatste tussen de lijn van Von Moellendorff, die een graduele produktiestijging nog voor mogelijk hield, en Koeth, die geloofde dat men niet meer kon verwachten dan de inspanningen, die nu geleverd werden. Von Moellendorff kreeg gelijk, want vanaf maart begon de produktie licht te stijgen. In mei bevestigde Ludendorff de bouwstop voor nieuwe fabrieken, maar hield voor de rest aan het programma vast. Het Oorlogsbestuur ging echter steeds meer haar eigen weg en keerde de facto terug naar het oude plan van het Oorlogsministerie (Feldman 1966: 266-272).

Ook op sociaal vlak kwam het tot een verwijdering. Het opperbevel was er niet over te spreken dat door de crisis de uitvoering van de Hulpdienstwet niet van de grond kwam en had verder steeds meer begrip voor klachten van de zware industrie en in het bijzonder de VdESI, dat het Oorlogsbestuur de vakbonden te goedmoedig tegemoet trad. Sorge, de Krupp-directeur die nu in overheidsdienst werkte, was zeer ontstemd over de vele ongenueanceerde en onjuiste beweringen van de VdESI in dit verband. Hij wist zelf maar al te goed dat de uitvoering van het Hindenburgprogramma tot een winstexplosie had geleid. De inflatie en andere problemen enkel aan de vakbonden verwijten, ging hem te ver.

Een ander wrijvingspunt tussen opperbevel en Oorlogsdienst vormden de oorlogswinsten. Groener werd een steeds groter voorstander van vaste prijzen in de contracten en een verscherping van de wet op de oorlogswinsten naar Engels model. Dat laatste voorstel werd hem fataal. Op 19 augustus 1917 kreeg hij zijn ontslag. De vertegenwoordigers van de zware industrie speelden daarbij een belangrijke rol. Het opperbevel had intussen ook niet meer zoveel belangstelling voor het Oorlogsbestuur. Het werd dan ook weer helemaal in het Oorlogsministerie ondergebracht. De afdelingen van het Oorlogsbestuur kregen stilaan weer meer autonomie en een deel van de taken werd overgeheveld naar het recentelijk opgerichte Ministerie van Economische Zaken (Reichswirtschaftsamt) (Feldman 1966: 379-385, 391-398, 420-421; Gossweiler 1971: 78-82; Zunkel 1974: 26-27).

N. Op 13 juli was ook kanselier Bethmann Hollweg ten val gekomen - ook hij werd door de vertegenwoordigers van de zware industrie op sociaal vlak te zachtmoedig beschouwd. De nieuwe kanselier Michaelis, hield het slechts tot oktober uit. Hij en de volgende kanselier Hertling hadden weinig reële macht, zodat deze periode meestal als 'dictatuur van Ludendorff' gekarakteriseerd wordt - zoals Feldman opmerkt een dictatuur van een ander karakter dan bijvoorbeeld die van Hitler een goede twintig jaar later: eerst en vooral was Ludendorff voor de oorlogvoering afhankelijk van de medewerking van een onafhankelijke arbeidersbeweging en van de militaire en civiele bureaucratieën, daarnaast was hij erg beïnvloedbaar door zijn adviseurs.

De repressie tegenover de vakbonden werd verscherpt, waarbij meer gebruik gemaakt werd van de staat van beleg. Terzelfdertijd probeerde men de toenemende sociale onrust te keren door patriottische propaganda. Leger en zware industrie hoopten nog steeds dat door een sociaal-imperialistische combinatie van militaire overwinning en annexatie de arbeiders tevreden zouden kunnen worden gesteld. In dit kader werd in september 1917 onder leiding van Wolfgang Kapp en admiraal Von Tirpitz de Deutsche Vaterlandspartei opgericht, die in juli 1918 met een en een kwart miljoen leden de SPD als grootste partij voorbijstreefde. Leger en zware industrie investeerden veel geld in deze partij, die voor het eerst aantoonde dat massamobilisatie en partijvorming op basis van patriotische en sociaal-imperialistische thema's tot de mogelijkheden behoorden. Terzelfdertijd begon men in de kringen van ijzer- en staalondernemers rekening te houden met een andere afloop van de oorlog. In oktober 1917 vond in Berlijn hierover een eerste geheime bijeenkomst plaats van vertegenwoordigers van de sector (Stinnes, Kirdorf, Hugenberg (Krupp)) met leiders van de vakbonden (18) (Armeson 1964:22; Feldman 1966: 407, 425, 429-431, 436-437, 456; 1970: 322-324; Kocka 1973:

---

18. Voordien hadden Hugenberg en Stinnes al bijeenkomsten gehouden met deze vakbondsleiders om te proberen hen voor de annexationistische doelstellingen te winnen (Zunkel 1974: 130, 133).

124; Zunkel 1974: 130-134).

O. De intrede van de Amerikanen in de oorlog in april 1917 verstoorte intussen de economische verhoudingen tussen de oorlogvoerende partijen ernstig (zie 9.1). In de loop van 1918 geraakte het munitieprobleem weliswaar stilaan opgelost - er was zelfs een overproduktie van bepaalde wapens - maar steeds meer werd het tekort aan staal de flessehals van de Duitse oorlogseconomie. Zowel de verkwisting van grondstoffen bij de bouw van niet afgewerkte fabrieken in de eerste fase van het Hindenburgprogramma als het feit dat men nooit tot een strikte overheidsregulering van de ijzer- en staalproduktie was overgegaan, begonnen zich te wreken. Het was op zeker ogenblik zelfs de verwerkende industrie, die door de oorlog meer georganiseerd was geraakt, die een matiging van de prijspolitiek van de ijzer- en staalindustrie eiste en zich daarvoor tenslotte tot het nieuwe ministerie van Economische Zaken wendde. De ijzer- en staalindustrie nam de verwerkende nijverheid dit doorbreken van het 'industrieel zelfbestuur' zeer kwalijk. Toch was zij bereid binnen de VdESI, waarvan beide groepen ondernemers nog deel uitmaakten, een compromis uit te werken over de prijzen bij levering van ijzer en staal, die tot exportprodukten verwerkt zouden worden.

In juni 1918 deed Ludendorff een laatste poging tot totale economische mobilisatie. Onderdeel van zijn plan was de uitbreiding van de militaire dienstplicht tot alle mannen tussen 15 en 60 jaar. Daarnaast toonden Ludendorff en Bauer zich voor het eerst bereid iets te doen aan de hoge oorlogswinsten - wat waarschijnlijk niet meer dan een opportunistische zet was. De regering daarentegen was er definitief van overtuigd dat een nieuwe mobilisatie enkel de lopende produktie kon verstoren. Half juli faalde Ludendorffs laatste militair offensief. Enkele dagen later begon de Entente haar succesrijk tegenaanval. Tot een paar dagen voor Ludendorffs ontslag (26 oktober) bleven de industriëlen echter de illusies van het leger ondersteunen dat verdergaande economische mobilisatie tot de mogelijkheden behoorde (Feldman 1966: 494-502, 518; 1977: 77-78; Hardach 1973: 80-81).

P. Toch werd ook hen duidelijk dat de arbeiders niet met een sociaal-imperialistisch programma tevreden zouden worden gesteld. Het enige alternatief voor een ongecontroleerde opstand was een 'revolutie van bovenaf'. De vertegenwoordigers van de zware industrie en de banken behoorden dan ook tot de eersten die om het aftreden van de keizer verzochten (19). Op 9 oktober kreeg Stinnes op een vergadering van ijzer- en staalondernemers volmacht om met de vakbonden te gaan onderhandelen. Ondanks het feit dat de industrie de steun aan de bedrijfspakbonden nog niet wilde intrekken en niet wilde toestemmen in een achturige werkdag, werd al snel een akkoord

---

19. Industriëlen als Kirdorf en Stinnes hadden Wilhelm II overigens nooit vergeven dat hij destijds Bismarck aan de dijk had gezet (Jaeger 1967: 259-260, 274-275).

bereikt dat voorzag in de oprichting van arbeiderscomités en arbitrage-commissies. De culminatie van de overeenstemming was de oprichting op 5 november van de Arbeitsgemeinschaft, waarin ondernemers en vakbonden zouden gaan samenwerken (20).

Ondernemers en vakbonden eisten nu samen het instellen van een sterk gecentraliseerd demobilisatiebureau onder leiding van een soort "demobilisatie-Ludendorff", bijgestaan door adviseurs van beide groepen. De bedoeling van de industrie was daarmee de invloed van de militaire en civiele bureaucratieën zoveel mogelijk te beperken (21) en corporatistische concepties, zoals die van Rathenau en Von Moellendorff zo weinig mogelijk kansen te geven. De constitutionele basis van de voorgestelde institutie was twijfelachtig, gezien het feit dat de deelstaten werden gepasseerd. Omdat beide groepen dreigden anders niet aan de demobilisatie mee te werken, kregen ze tenslotte hun zin. De industriëlen wilden Stinnes als hoofd van het nieuwe bureau, maar door zijn positie als vertegenwoordiger van de zware industrie, die bovendien nog grote oorlogswinsten had binnengerijfd, was hij voor de vakbonden onaanvaardbaar. Ook de door de SPD voorgestelde rechtse sociaal-democraat August Müller, een gewezen vakbondssecretaris die tijdens de oorlog mee aan het hoofd stond van de voedselbevoorrading en naar het einde ervan ook onderminister van Economische Zaken werd, kon niet de goedkeuring van de vakbonden wegdragen omdat hij zich tijdens de oorlog niet zelden tegen de vakbonden had opgesteld (22). Op 7 november werd daarom het hoofd van de KRA, luitenant-kolonel Koeth in deze functie geïnstalleerd. Hij genoot wel het vertrouwen van beide partijen genoot en had bovendien als eerste het concept van de demobilisatie-dictator gelanceerd.

Het uitbreken van de revolutie op 9 november maakte de arbeidersleiders eerst behoedzaam om verder te gaan op de weg van het

---

20. Bij het begin van de oorlog hadden de vakbonden reeds een dergelijke Arbeitsgemeinschaft voorgesteld, maar buiten enkele kleinere sectoren toonden de ondernemers daar niet veel belangstelling voor (Feldman 1970: 323).

21. Het contradictorische was dat de basis van het toenemende wantrouwen van de ondernemers tegenover deze bureaucratieën, behalve in een afkeer voor overheidsbemoeienis als zodanig, juist lag in de te grote welwillendheid ervan tegenover vakbonden (Kocka 1973: 126).

22. De inspiratie voor de nieuwe onderhandelingen over een Arbeitsgemeinschaft kwam nochtans voor een groot deel van Müller. Er waren echter bewijzen dat Müller tijdens de oorlog namen van vakbondsagitatoren had doorspeeld aan het Ministerie van Oorlog. Hij genoot bij het bedrijfsleven zo'n groot vertrouwen dat hij zelfs een ernstig kandidaat zou worden voor het zaakvoerderschap van het Reichsverband der deutschen Industrie (Feldman 1966: 128, 465; 1970: 323-324; 1977: 87).

sociale partnerschap. De ondernemers deden echter nieuwe toegevingen - de hulp aan de bedrijfsvakbonden werd opgeschort, de achturige werkdag werd ingevoerd. Bovendien waren de vakbondsleiders er zo voor beducht de verworvenheden van de laatste jaren in het gedrang te brengen, dat ze op 12 november een nieuwe overeenkomst sloten. In een discussie binnen de VdESI werd openlijk toegegeven dat men blij was er zo goedkoop vanaf gekomen te zijn. Op 15 november werd het befaamde pact tussen Stinnes en vakbondsleider Legien ondertekend (zie verder 10.6). In de nacht van 10 op 11 november had dit pact reeds een politiek verlengstuk gevonden in het akkoord tussen Groener, die Ludendorff was opgevolgd, en de SPD'er Ebert, waarbij het leger zich ertoe verbond de republiek te verdedigen. Aan de Bismarckse staat was een einde gekomen (Kolb 1962: 120-121; Facius 1959: 225; Feldman 1966: 519-529; 1970: passim; 1977: 79, 82-83; Schieck 1972: 139-140; Zunkel 1974: 181-200; Maier 1975: 53-54, 59-63).

Q. Als we nu het verloop van de Eerste Wereldoorlog voor wat de ijzer- en staalproductie betreft in ogenschouw nemen, dan blijkt dat de sector er wonderwel in slaagde de verschillende pogingen tot interventie van de overheid succesvol af te weren. De ervaringen met de private reguleringspraktijk voor de oorlog droegen daartoe bij. Ten eerste slaagde de sector er daardoor in, ondanks interne tegenstellingen, als gesloten groep naar voren te blijven komen (23) - Hugo Stinnes trad daarbij steeds meer op als woordvoerder en strateeg van de hele zware industrie. Daarnaast kon de sector deze private reguleringservaring juist als argument gebruiken om publieke regulering als minder efficiënt van de hand te wijzen.

Toch verliep de ijzer- en staalbevoorrading van het land allerminst bevredigend en was er steeds meer kritiek op de hoge oorlogswinsten die de ondernemingen konden accumuleren. Zowel door schijnmanoeuvres - zoals het oprichten van nieuwe instanties op het ogenblik dat de overheid zelf initiatieven dreigde te ondernemen - als door tactische bondgenootschappen kon de sector verregaande overheidsbemoeienis op het vlak van de productie, de prijzen en de winsten afweren. Vooral het bondgenootschap met het Derde Opperbevel legde de industrie geen windeieren. Toen naar het einde van de oorlog de civiele overheid weer het overwicht kreeg, aarzelde men niet een akkoord te sluiten met de traditionele aartsvijand, de arbeidersbeweging, om de overheid buiten de deur te houden. De industriëlen gingen er immers (terecht) van uit dat men later gemakkelijker op toegevingen aan de

---

23. Er waren natuurlijk af en toe barsten in dit front. Beide ondernemersorganisaties CVDI en BdI waren bijvoorbeeld zeer ontstemd omdat ze buiten de onderhandelingen met de vakbonden en de regering waren gehouden en protesteerden hierover zelfs bij de regering. Kritiek kwam verder voor een groot stuk van delen van het bedrijfsleven die voordien al betere contacten hadden met de vakbonden, maar nu vonden dat daaraan te veel werd toegegeven (Feldman 1970: 334, 339-340).

arbeiders kon terugkomen.

Voor de aanhangers van de theorie van het 'staatsmonopolistisch kapitalisme' is dat bondgenootschap natuurlijk een vreemde vaststelling (24). Hoe kan men, zoals de belangrijkste DDR-onderzoekers, volhouden dat de oorlog een belangrijke stap was in de richting van een 'versmelting van staat en monopolies' (Gutsche 1965: 68, 89; Gossweiler 1971: 68; Mottek e.a. 1974: 208), als de monopolies een bondgenootschap met de duivel verkozen boven een dergelijke versmelting? De reden is dat tijdens de oorlog het staatsapparaat juist autonomer en niet minder autonoom werd tegenover de burgerlijke klasse (25).

Gossweiler ziet dat en spreekt daarom, in navolging van Kuczynski, van 'anti-etatistisch staatsmonopolistisch kapitalisme'. Daarmee willen beide auteurs tot uitdrukking brengen dat de zware industrie slechts tegen die vormen van overheidsingrijpen was die leidden tot sterkere controle, sturing of zelfs planning van het economisch leven. Daarbij komt dat de zware industrie haar overwicht op het staatsapparaat aan het verliezen was - de oorlog zelf zou daar tenslotte in niet geringe mate toe bijdragen -, terwijl haar deelbelang steeds minder te identificeren viel met het imperialistisch algemeen belang: "Als ideële 'totaalmonopolist' was zij (de staat, dj), veel meer gedwongen grenzen te stellen aan de ongeremde verdediging van bijzondere belangen, waar dit noodzakelijk was vanuit het 'imperialistische totaalbelang'". Het totaalbelang zou daarentegen veel meer in het verlengde van de nieuwe industrieën zoals de elektrotechnische en de scheikundige nijverheid gelegen hebben (Gossweiler 1971: 84-89).

Hoe interessant de opmerkingen over de uiteenlopende belangen van de verschillende sectoren ook zijn, de redenering is zowel tautologisch als contradictoir: tautologisch in zoverre het voor de hand ligt dat een sector zich niet verzet tegen overheidsreguleringen die haar ten goede komen; contradictoir voor wat de inhoud van het begrip 'anti-etatistisch staatsmonopolistisch kapitalisme' zelf

---

24. Lenin ontwierp zijn theorie over het staatsmonopolistisch kapitalisme naar aanleiding van de Eerste Wereldoorlog en zag daarbij Duitsland als duidelijkste voorbeeld (Nussbaum 1978: 14-16).

25. Gutsche, die zelfs spreekt over 'innige versmelting' (1965: 89), noemt drie vormen daarvan: persoonlijke unie van staat en monopolies (vooral in de oorlogseconomie en het bestuur van de bezette gebieden), samenspel via tussenpersonen (zoals Bauer en ook Koeth?) en druk via de publieke opinie (partijen, verenigingen, pers) (1965: 68-69). Enkel in het eerste geval zou men over versmelting kunnen spreken. In de andere twee gevallen gaat het immers duidelijk om onderscheiden partijen. Verder is gebleken dat inschakeling van managers in het oorlogsbestuur niet hoefde te leiden tot overname van de standpunten van de ondernemingen, waaruit zij voortkwamen.

betreft. Men moet de dialectiek niet te ver drijven. Empirisch belangrijk is dat Rathenau zoals reeds gezegd met zijn opvattingen over publieke regulering niet kon rekenen op een grote aanhang onder gelijk welke soort industriële ondernemers en verder dat Stinnes, Gossweilers prototype van de anti-etatistische staatsmonopolistische fractie, op het einde van de oorlog in staat was in naam van de gehele industrie een akkoord te sluiten met de vakbondsleiding om de overheid buiten de organisatie van de overgangseconomie (de overgang van oorlogs- naar vredeconomie) te houden. Per saldo wilde de gehele industrie dus niet van publieke ordenende of planmatige regulering weten en zelf definiëren wat haar totaalbelang was. De parlementarisering die de staat tijdens de oorlog had doorgemaakt, droeg daartoe waarschijnlijk in niet geringe mate bij.

Kocka wijst erop dat de afwijzing van de theorie over het staatsmonopolistisch karakter van de Duitse staat tijdens de Eerste Wereldoorlog niet betekent dat die staat boven elk klassebelang verheven was (26). Enerzijds was er een duidelijke autonomisering van het staatsapparaat, vooral noodzakelijk om de legitimiteit ervan tegenover de arbeidersklasse te bewaren. Het zou immers niet mogelijk geweest zijn de oorlogsinspanning vol te houden zonder minimale consensus. De toegevingen aan de vakbeweging en de sociaal-democratie kaderden dan ook in een dergelijke aanpak. Anderzijds stelden de belangen van de industrie duidelijke grenzen aan de autonomisering van de staat. De overheid was er immers voor beducht dat de ondernemers, wanneer ze te radicaal werden aangepakt, de produktie verder zouden terugschroeven en aangezien men technisch noch economisch voldoende geschoold was om het bestuur van de bedrijven over te nemen achtte men het niet in het belang van de oorlogsvoering op dat punt risico's te nemen. Lindbloms stelling over de ongelijke verhouding tussen staat en bedrijfsleven (zie 1.1) bleek in deze situatie dus in versterkte mate te gelden.

Kocka is er dan ook van overtuigd dat niet zozeer de arbeidersbeweging, maar de industrie een efficiënte oorlogsvoering onmogelijk maakte. De eerste was herhaaldelijk tot fundamentele toegevingen bereid. De laatste had omwille van economische en sociale redenen zeker niet minder belang bij een militaire overwinning. De weerstand tegen elke publieke regulering van haar bedrijvigheid en inperking van haar winstmogelijkheden leidde er echter toe dat zij die de facto onmogelijk maakte (Kocka 1973: 108; 120-128, 203-204). Belangen op korte en lange termijn waren duidelijk tegengesteld aan elkaar. Het hoeft dan ook geen verwondering te wekken dat in deze situatie veel van de ondernemers, die voor de duur van de oorlog aan de overheid waren 'uitgeleend', zich van hun

---

26. Voor een degelijke kritiek vanuit Oostduitse hoek op het gebruik van het begrip 'staatsmonopolistisch kapitalisme' in de Oosteuropese en andere communistische literatuur zie Helga Nussbaum (1978: 22-38, 46-50), die echter niet duidelijk maakt waarop ze zelf het begrip handhaaft.

industriële collega's gingen distantiëren. Het standpunt vanuit het staatsapparaat liet blijkbaar een beter zicht op het totaalbelang van de burgerlijke klasse toe.

### 9.3 Experimenten met overheidsregulering in het Verenigd Koninkrijk

A. In Groot-Brittannië, waar de liberale traditie het diepst verankerd was, kwam tijdens de oorlog een vorm van overheidsplanning tot stand, die, volgens Hurwitz in zijn studie hierover, zelfs de mercantilisten verrast zou hebben. Waarschijnlijk speelde het ontbreken van effectieve kartels hierbij een grote rol. In sectoren waar wel kartels bestonden ging het overheidsingrijpen immers minder ver. Ook al waren de industriële niet zo geporteerd voor overheidsinterventie, hun verzet ertegen was beduidend minder groot dan in Duitsland. Ten eerste omdat ze ervan overtuigd waren dat de liberale traditie op economisch vlak zo diep geworteld was, dat de praktijk niet langer zou duren dan strikt noodzakelijk. Daarnaast omdat vroeger overheidsingrijpen, vooral op sociaal vlak, hen geleerd had dat daarvan geen echte bedreiging uitging. Samuel Roberts die er prat op ging het enige parlamentslid te zijn dat tevens in het bestuur van een van de grote bewapeningsondernemingen zetelde, verklaarde bij de afkondiging van de eerste meer vergaande overheidsreguleringen in maart 1915, zich niet te zullen verzetten, omdat duidelijk was dat het bedrijfsleven niet onbillijk behandeld zou worden (Hurwitz 1949: 147, 150, 161-162).

In Groot-Brittannië kwam de overheidsregulering tijdens de oorlog langzamer op gang dan in Duitsland. De stemming tegenover publiek ingrijpen in het economisch leven was niet erg positief en bovendien was ook hier de verwachting dat de oorlog niet lang zou duren. Churchills devies, "Business as usual", leek daarom het meest aangewezen. Er waren echter twee uitzonderingen. Ten eerste moest de overheid snel een aantal beschermende maatregelen nemen om ineenstorting van het financieel systeem te verhinderen - door de internationalisering van het Britse bankwezen was een wereldoorlog het ergste wat de City kon overkomen (27). Daarnaast werd het bestuur van de spoorwegen overgenomen - een van de weinige maatregelen die voor de oorlog al was gepland (Hurwitz 1949: 62-68; Carr/Taplin 1962: 320; Wendt 1974: 124-125).

B. Het eerste probleem dat tot verder overheidsingrijpen noopte, was het tekort aan arbeidskrachten. Men moest een afweging maken tussen inzet in de noodzakelijke industrieën of aan het front. Daarenboven kwam het erop aan de thuisgehouden geschoolde arbeidskrachten zo

---

27. Over het algemeen was de Britse burgerij - niet enkel in de banken, maar ook in handel en industrie - minder dan alle andere in Europa op een oorlog uit (Hurwitz 1949: 230).



efficiënt mogelijk te benutten. Daarom wilde men ook arbeidskrachten inschakelen, die minder geschoold waren, maar op dat punt hadden de vakbonden in de periode voor de oorlog juist grote zeggenschap verworven. Tenslotte wilde de regering een vorm van loonpolitiek invoeren.

Zoals in de andere landen stelden de vakbonden zich over het algemeen coöperatief op. Bij het begin van de oorlog schortten de arbeidersorganisaties de lopende conflicten op en in de loop van 1915 kwam men tot akkoorden over het inschakelen van minder gekwalificeerde arbeidskrachten. Voorwaarde daartoe was dat de normale lonen werden uitbetaald en het toezicht door de vakbonden na de oorlog zou worden hersteld. Daarnaast verzekerde de overheid dat ook de winsten van de ondernemingen waar dergelijke maatregelen werden doorgevoerd, zouden beperkt worden tot maximaal 20 % boven het vooroorlogs niveau.

Deze akkoorden verhinderden niet dat vanaf juli 1915 de sociale vrede doorbroken werd, zodat de regering in toenemende mate haar toevlucht nam tot repressie. Om die te legitimeren breidde de overheid terzelfdertijd de controle op de winsten en dus op de boekhouding van de ondernemingen uit. Volgens Hurwitz was het belangrijkste motief van de regering bij de controle van de industrie dan ook de regulering van de arbeidskrachten. In de ijzer- en staalindustrie waren er evenwel weinig sociale conflicten, mede omdat de lonen gekoppeld werden aan de evolutie van de prijzen. Dat laatste was echter aanleiding voor de overheid om ook de prijzen te gaan controleren (Baker 1921: 25-26; Cole 1923: passim; Friedensburg 1934: 144; Hurwitz 1949: 74-124, 156-157, 232-285; Carr/Taplin 1962: 311-316).

C. Carr en Taplin benadrukken dat de regulering van de ijzer- en staalproductie allesbehalve planmatig werd aangepakt: "Van een tekort aan strijdkrachten, dat snel en enthousiast werd overwonnen, naar een tekort aan grondstoffen om staal te vervaardigen dat enkel opgelost kon worden door een aanzienlijke koersverandering in de industrie, liep een rechte weg; maar de richting ervan werd niet duidelijk voorzien en de inspanning om ze te bewandelen was zwaar en moeizaam. Van manschappen tot geweren en munitie sijpelden de tekorten naar beneden, eerst naar granaatstaal, dan naar staal in het algemeen, ruw ijzer en tenslotte de harde bodem van erts, cokes en kalksteen. In ieder stadium ontstonden tekorten aan materialen, productiecapaciteiten en arbeidskrachten en moesten flessehalzen opengebroken worden, dikwijls ten koste van ontwrichtingen en verkwistingen. Het was pas tegen het einde van de oorlog dat het praktisch mogelijk werd het proces van benedenaf in plaats van naar beneden toe gestalte te geven, ook al stonden vanaf 1916 voorstellen van het ministerie van Munitie voor de bouw van nieuwe geïntegreerde staalfabrieken op papier" (1962: 299).

In de staalsector werden dus eerst in de deelsector van het granaatstaal tekorten geconstateerd. Het Oorlogsministerie (War Office) en de Admiraliteit bleven voor granaten een tijdlang aan

staalsoorten met een laag fosforgehalte vasthouden. Hierdoor ontstonden vanaf het begin van 1915 tekorten aan hematieterts en -ruwijzer. Steeds meer zag men zich gedwongen een hoger fosforgehalte toe te laten - van 0,03 % liep dit op naar 0,08 %. Men was zelfs bereid nog verder te gaan, maar experimenten wezen uit dat de veiligheid dan niet meer gewaarborgd was. Het belangrijkste gevolg van deze ontwikkeling was dat nu ook de basische procédés - in de eerste plaats het basisch Siemens-Martin-procédé, maar ook het Thomas-procédé - voor de produktie van granaatstaal in aanmerking kwamen, hetgeen tot de expansie ervan bijdroeg: in 1913 werd nog 63 % van het Britse staal geproduceerd met behulp van de zure procédés (en 21 % van het totaal volgens het Bessemer-proces); in 1920 was dit nog slechts 42 % (9 % Bessemer; in dat jaar bedroeg de staalproduktie volgens het Siemens-Martin-proces 88 % van het totaal).

De oorlog leidde er dus toe dat de laatste vooroordelen tegenover basisch staal werden weggenomen. Tot in augustus 1915 waren er overschotten op de markt van basisch staal, maar vanaf begin 1916 keerde het tij. Dat leidde tot de definitieve ontsluiting van de goedkoop te ontginnen fosforrijke ijzerertslagen van Lincolnshire en Northamptonshire. Op zijn beurt had dit tot gevolg dat het nabijgelegen bekken van Sheffield, dat ook sinds lang gespecialiseerd was in de produktie van bewapeningsstaal, nu een dubbele impuls kreeg (zie verder) (Burn 1940: 359-360; Andrews/Brunner 1951: 77; Carr/Taplin 1962: 300-301, 311, 321-322).

Om tekorten in de erts-, steenkool- en ruwijzersector op te vangen nam ook, zoals elders, het gebruik van schroot als grondstof in de staalproduktie toe: van gemiddeld 30 tot 47 %. Granaatstaal werd uit het oorlogsgebied gerecupereerd en daarnaast werden inzamelingen van oud ijzer georganiseerd. Ook dat stimuleerde de expansie van het Siemens-Martin-procédé en daarnaast van de elektrische staalovens. Begin 1915 waren er in het Verenigd Koninkrijk van deze laatste nog maar 15. Drie jaar later was hun aantal reeds tot 131 opgelopen - bijna alle in de buurt van Sheffield. Ook in andere landen nam de toepassing van het electrisch procédé toe, nergens echter in het Britse tempo. De stijging van het schrootgebruik blijkt ook uit de produktiestatistieken voor ruwijzer en -staal tijdens de oorlog: de ruwijzerproduktie daalde van 10,26 miljoen ton in 1913 tot 9,09 miljoen ton in 1918; de staalproduktie nam toe van 7,66 miljoen tot 9,54 miljoen ton (Burn 1940: 362, 369; Carr/Taplin 1962: 306-309, 332).

D. Hoe ging de regulering van de produktie nu concreet in haar werk? In augustus en november 1914 werden de eerste wetten "ter bescherming van het koninkrijk" (Defence of the Realm Acts) afgekondigd. Zij maakten het mogelijk bedrijven over te nemen die noodzakelijk waren voor de oorlogsproduktie. Een derde wet in maart 1915 breidde de bevoegdheden verder uit. De overheid kon daardoor niet enkel de produktie van de bedrijven controleren, maar ook de lopende contracten annuleren. Hurwitz wijst er echter op dat de regering nooit volledig gebruik maakte van deze bevoegdheden. Tussen juli en november 1915 kwamen weliswaar de meeste staalbedrijven onder

overheidscontrole, dat betekende nog niet een verlies van alle autonomie. Oorspronkelijk was het wel de bedoeling de grote munitiebedrijven zoals Vickers en Armstrong rechtstreeks te besturen, maar toen duidelijk werd dat deze zich daar resoluut tegen verzetten, zag men daarvan af. Het devies werd: "Alhoewel we de controle in handen hebben, besturen we niet". Bovendien werden de controlerende instanties bemand met mensen uit het bedrijfsleven (Cole 1923: 69; Burn 1940: 356; Hurwitz 1949: 150-153, 156; Carr/Taplin 1962: 302, 312; Hardach 1973: 87, 90-91).

De afkondiging van de derde Defence of the Realm Act luidde een nieuwe fase van de oorlogsregulering in. Tot nu toe waren de munitietekorten alsmaar groter geworden en daar wilde men een eind aan maken. Aanvankelijk opteerde men voor een gedecentraliseerde aanpak. Begin april 1915 werd een eerste plaatselijk bewapeningscomité opgericht voor het noordoostelijk bekken rond Newcastle. Het Oorlogsministerie bekrachtigde dit en in mei volgden soortgelijke comités voor het Clyde-bekken in Schotland, Manchester en nog enkele plaatsen. In de comités waren vakbonden en patroons gelijk vertegenwoordigd en ook plaatselijke regeringsverantwoordelijken maakten er deel van uit. Het leek erop dat dit de vorm was waarin het industrieel zelfbestuur onder overheidscontrole gestalte zou krijgen. De comités maakten een goede start, ondanks het feit dat de ondernemers de inmenging van de vakbonden in de bestuursaangelegenheden van de industrie tot een minimum wilden beperken. Na mei nam de regering echter steeds meer bevoegdheden terug en werden ook geen nieuwe comités meer opgericht. Tegen het einde van de herfst waren ook de bestaande opgeheven (28) (Cole 1923: 75-76).

De coalitie-regering, die in mei 1915 in de plaats kwam van het liberale kabinet, dat door de munitie-tekorten steeds meer in opspraak was gekomen, verplaatste inderdaad onmiddellijk het geweer van schouder. De voormalige minister van Financiën, de liberaal David Lloyd George die onophoudelijk gepleit had voor een versterkte munitie-inspanning, werd aan het hoofd geplaatst van een nieuw ministerie van Munitie. Mede door zijn vooroorlogse inspanningen om sociale zekerheidswetten naar Duits voorbeeld te introduceren, was hij de geschikte figuur om de vakbonden tot verdere toegevingen te

---

28. De vakbonden bleven voorstander van het herstel van deze bewapeningscomités. Ze zagen hierin een stap naar arbeiderscontrole en industriële democratie (Cole 1923: 124-125). Wellicht lag hierin ook de reden voor de snelle beëindiging van deze aanpak.

29. Omdat geen enkele andere staatsman deze essentiële rol ten aanzien van de arbeidersbeweging kon vervullen, vat de Amerikaanse onderzoeker Baker deze episode samen onder de subtitel "How Lloyd George Saved the World" (1921: 26). Voor een mooi portret van Lloyd George als relatief jonge, sociaalvoelende minister met gevoel voor zowel macht als show zie Dangerfield 1935: 28-33, 222-224.

bewegen (29). Lloyd George opteerde vanaf de aanvang, en in tegenstelling tot de Admiraliteit, de grootste afnemer van staalprodukten, voor een gecentraliseerde aanpak - een uiting van zijn technocratische opvattingen. Het meningsverschil tussen beide departementen zou tot het einde van de oorlog aanslepen.

Lloyd George slaagde er al snel in nieuwe akkoorden met de vakbonden te sluiten (zie B.) en de prijs voor granaatstaal te doen dalen - van 17 tot 15 f. In maart 1916 zouden ook de prijzen van de andere ijzer- en staalprodukten vastgezet worden. Nieuw hierbij was dat men voor het eerst subsidies verleende aan ondernemingen, waarvoor de vastgestelde prijzen niet toereikend waren. Op het einde van de oorlog werd op deze wijze gemiddeld meer dan 40 % op de staalprijzen toegelegd. Op het eerste gezicht leek dit niet veel uit te maken, omdat de regering toch ook de grootste afnemer van deze produkten was - tegen het einde van de oorlog tot 98 % van de produktie toe. Door het laag houden van de prijzen van dit basisprodukt kon men echter zowel de lonen controleren als de prijsverhogingen in de sectoren 'stroomafwaarts' beperken (Cole 1923: 77-82; Burn 1940: 377; Pigou 1946: 111-112, 115, 128, 131; Hurwitz 1949: 154-157; Carr/Taplin 1962: 304, 318).

Zoals in Duitsland weerspiegelde het groter wordende staaltekort zich in de oprichting van meer specifieke reguleringsinstanties voor de sector. Binnen de grondstoffenafdeling van het ministerie van Munitie werd in september 1915 een aparte sectie voor gereedschapsstaal opgericht en in december werd een speciale verantwoordelijke aangesteld voor de bevoorrading met alle staalsoorten, behalve granaatstaal. In mei 1916 werd daar iemand aan toegevoegd voor het ruwijzer en in augustus werd binnen het ministerie naast de grondstoffenafdeling een heel nieuw staaldepartement opgericht. Al deze instanties werden bemand met mensen uit de sector - de technocraat Lloyd George was er fier op zijn ministerie als een 'business-men organization' op te bouwen (30) (Carr/Taplin 1962: 305; Hardach 1973: 90; Wendt 1974: 128).

Midden 1915 werd duidelijk dat de bestaande productiecapaciteiten niet meer toereikend waren. In november werd berekend dat men inclusief de importen in 1916 2,5 miljoen ton staal tekort zou komen. Toch duurde het nog een tijd voor alle instrumenten

---

30. Niet enkel op economisch en bestuurlijk vlak introduceerde de 'radicale' Lloyd George vernieuwingen. Zijn benoeming op 7 december 1916 tot eerste minister betekende een totale breuk met alle vooroorlogse Britse geplogenheden. Lloyd George werd daardoor voor de rest van de oorlogstijd een soort dictator met plebiscitair-bonapartistische kenmerken, een fenomeen dat men in Groot-Brittannië voordien nog niet had meegemaakt. Met zijn sterke persoonlijkheid slaagde Lloyd George er ook in pogingen van de legerleiding invloed op het civiel besluitvormingsproces te verwerven, af te weren (Wendt 1974: 127-129).

voorhanden waren om de capaciteitsuitbreiding te organiseren. Steeds meer werden de staalexporten beperkt en aan controle onderworpen. In dit kader werd Frankrijk verzocht haar importen uit Groot-Brittannië meer te centraliseren (zie 9.4). In september 1915 werden bij wet de oorlogswinsten beperkt: voor de industrie gemiddeld tot 6 %, in de staalindustrie tot 8 % voor oude en 11 % voor nieuwe investeringen. Terzelfdertijd werd echter voorzien in ruimere afschrijvingsmogelijkheden voor nieuwe investeringen zodat de winsten in de sector van 1915 op 1916 feitelijk konden verdubbelen (31).

Bovendien sprong de overheid begin 1916 in de financiering van de capaciteitsuitbreidingen bij, die zij voor een belangrijk deel ook inspireerde. Het ministerie van Financiën sribbelde tegen, maar tenslotte kreeg Lloyd George, de vorige portefeuillehouder op dat departement, zijn zin. Overeengekomen werd dat de bedrijven minstens 25 % van de investeringen zelf moesten betalen. Colville's slaagde er in voor deze aantrekkelijke prijs - feitelijk de schrootwaarde - twee oudere bedrijven in Schotland over te nemen en te moderniseren. Meestal betaalde de overheid minder: tussen een derde en de helft van de kosten. Op deze basis bleek het mogelijk in 1916 reeds voor 2 miljoen ton capaciteitsuitbreidingen af te spreken. Dat komt overeen met de effectieve produktiestijging die tijdens de oorlog werd gerealiseerd.

Eind 1916 kwam nog een plan tot stand, dat ondermeer voorzag in de bouw van zes nieuwe geïntegreerde bedrijven. Dat zou tot een totale capaciteitsuitbreiding van 4,4 miljoen ton geleid hebben. De uitvoering van het plan zou echter te veel tijd in slag nemen (minimaal twee en een half jaar) en was bovendien te duur, zodat enkel de meer beperkte aanpassingswerken eruit werden weerhouden (Burn 1940: 373, 389-390; Hurwitz 1949: 157; Carr/Taplin 1962: 305-306, 317-318, 321, 326-327).

Ook in de ijzer- en staalindustrie bleef de directe overheidsinterventie - buiten de planning en financiering van uitbreidingswerken en het stabiel houden van de prijzen - dus vrij beperkt. In tegenstelling tot wat dikwijls gesuggereerd wordt, ging die interventie in de steenkoolnijverheid niet veel verder. De behoefte tot overheids tussenkomst werd hier sneller gevoeld vanwege de grotere tekorten - zoals elders voor een groot stuk veroorzaakt door transportproblemen - en de grotere strijdbaarheid van de

---

31. Volgens Carr en Taplin (1962: 318) die verder geen bronnen noemen. Volgens Fuchs namen de netto-winsten van vier grote staalbedrijven tussen (de boekhoudkundige jaren) 1914/1915 en 1915/1916 met 47 % toe. De winsten van deze bedrijven lagen in 1914/1915 20 %, het jaar erop 76 % en nog een jaar later 86 % boven het gemiddelde van de laatste drie vooroorlogse jaren. Volgens The Economist, geciteerd door Fuchs, namen de winsten van 67 steenkool-, ijzer- en staalbedrijven van 1914/1915 op 1915/1916 gemiddeld met 33,8 % toe (Fuchs 1918: 75-76).

arbeiders. Er werden dan ook meer reguleringsinstanties opgericht, waaronder in maart 1917 een centrale steenkoolcommissaris (Coal Controller) die het bestuur van de mijnen rechtstreeks aan zich kon trekken. Feitelijk werden slechts enkele van de roerigste mijnen onder direct overheidsbestuur geplaatst en ging de overheidsregulering voor de rest niet veel verder dan het beperken van de transporten (door het indelen van het grondgebied in een twintigtal districten, waarbuiten de steenkool niet mocht uitgevoerd worden), exporten en winsten. Het bestuur van de mijnen zelf bleef grotendeels in handen van de eigenaars (Baker 1921: 104-107; Friedensburg 1934: 141-147; Hurwitz 1949: 169-179).

E. Waartoe de realisatie van alle uitbreidingswerken in de ijzer- en staalindustrie in technisch opzicht leidde hebben we reeds gezien. Omdat slechts enkele nieuwe fabrieken werden gebouwd, leidden de werken voor wat de locatie betreft niet tot grote verschuivingen. Wel werd relatief veel geïnvesteerd in Schotland en in de buurt van Sheffield, twee gebieden die zich reeds lang in de richting van de bewapening hadden gespecialiseerd, de eerste gekoppeld aan de scheepsbouw, de tweede in de produktie van zwaar bewapeningsstaal. Op een totaal van 165 nieuwe staalovens werden er 39 in Schotland en 37 in de buurt van Sheffield gebouwd (maar van de 22 nieuwe hoogovens slechts 1 in deze beide bekkens).

Vooraf de nieuwe expansie van Sheffield wekte verbazing, omdat niet lang voordien deze locatie nog als minder geschikt werd beschouwd. Burn ziet drie verklaringen voor de expansie in de regio: de nabijheid van het metaalverwerkend bekken van Birmingham, dat nu voor haar staalbehoeften geen beroep kon doen op importen, het toenemend gebruik van de fosforrijke ertsen uit de nabijgelegen bekkens van Lincolnshire en Northamptonshire en de snelle accumulatie van oorlogswinsten door de Sheffieldse producenten. Alleen in de buurt van Sheffield werden ook twee bijna geheel nieuwe fabrieken gebouwd: een van Cammell Laird in Peniston en een (met 11 staalovens) van Steel, Peech and Tozer nabij Rotherham (Burn 1940: 356-362).

De laatste onderneming lag bovendien aan de basis van het enige beduidende concentratie-initiatief, dat in de sector tijdens de oorlog werd ondernomen. In 1916 fuseerde het met haar Sheffieldse concurrent Fox en na de genoemde uitbreidingswerken in 1917 zette deze nieuwe groep een grote concentratie op gang met Workington Iron and Steel in Cumberland en Frodingham Iron and Steel, een bedrijf uit Lincolnshire dat voor de oorlog nog samen met de Steel Company of Scotland begonnen was met de bouw van een nieuwe staalfabriek (Appleby). Ook Doncaster's, een ander Sheffieldse staalbedrijf, nam deel, maar voor de Steel Company of Scotland was het initiatief de aanleiding om zich uit Appleby terug te trekken. Tenslotte werden ook de drie steenkoolmijnen van Rother Vale bij de besprekingen betrokken. Zo ontstond begin 1918 door een aandelenruil van de betrokken ondernemingen de United Steel Company. United Steel nam ook het aandeel van de Steel Company of Scotland in Appleby over en daarnaast de onderneming Distington Hematite Iron, een gespecialiseerd ruwijzerbedrijf in Cumberland. Zo ontstond een

onderneming, die de deelnemers door de samenwerking in verschillende deelsectoren wel meer mogelijkheden bood, maar toch geen hecht geheel vormde. In de ogen van Harry Steel, de drijvende kracht achter het initiatief, was het niet de bedoeling een gecentraliseerd bedrijf uit te bouwen. De raad van bestuur moest over de grote lijnen beslissen, maar voor de rest het management van de deelnemende bedrijven autonoom laten. De deelnemende bedrijven behielden hun rechtspersoonlijkheid en United Steel was dan ook niet veel meer dan een holdingmaatschappij (Burn 1940: 371-372; Carr/Taplin 1962: 324-326).

Voor het overige vonden vooral verticale concentraties plaats, waarbij de grote ondernemingen een of andere schakel uit het productieproces probeerden te versterken. Dorman Long kocht enkele ruwijzerbedrijven en eerstijnen in het noordoostelijk bekken. John Brown, met vestigingen in Sheffield en Glasgow, werd op instigatie van de overheid met ondermeer een projectieffabriek uitgebreid (Burn 1973: 373; Carr/Taplin 1962: 329-330).

F. De strikte overheidsaanpak, zij het in samenwerking met het bedrijfsleven, leidde ertoe dat de munitieproblemen grotendeels werden opgelost, ook al bleven er tekorten. Zelfs belangrijke oorlogsindustriën als de scheeps- en vliegtuigbouw kregen niet steeds de gewenste hoeveelheden ijzer en staal. Daar staat echter tegenover dat Groot-Brittannië ook voor een groot deel in de ijzer- en staalbehoeften van de bondgenoten Frankrijk en Italië bleef voorzien. Dat ging ten koste van de uitvoer naar de neutrale mogendheden, een markt die nu aan de Duitse concurrenten werd overgelaten. Door het tekort aan erts, steenkool en geschoolde arbeidskrachten zou het overigens moeilijk geweest zijn de produktie meer te doen toenemen dan nu het geval was. Dat is waarschijnlijk - naast de toegenomen invoer van ijzer en staal uit de Verenigde Staten - de reden waarom in de ijzer- en staalsector minder overheidsinitiatieven werden ontwikkeld dan bijvoorbeeld in de mijnbouw (Friedensburg 1934: 143-149).

De publieke regulering in het Verenigd Koninkrijk stimuleerde, door het feit dat men zoveel mogelijk op de ervaringen van de industriële trachtte te steunen, ook de mogelijkheden tot private regulering. De overheid bevorderde de samenwerking van de ondernemingen op het vlak van het onderzoek, ook al leidde dat niet snel tot succes. Daarnaast won tijdens de oorlog de overtuiging veld dat na de oorlog een zekere vorm van protectie nodig zou zijn (zie 10.2). De staalondernemers die werkzaam waren in het ministerie van Munitie tenslotte raakten onder de indruk van de voordelen van een meer gecentraliseerde aanpak. Door dit alles, en ook onder druk van de regering die een adviesorgaan van de ijzer- en staalindustriële wenste en ermee dreigde desnoods zelf daartoe mensen aan te wijzen, werd het mogelijk in september 1918 een nieuwe en strakkere belangenorganisatie voor de sector tot stand te brengen: de National Federation of Iron and Steel Manufacturers (NFISM) (Carr/Taplin 1962: 331-332, 339-345).

G. Wanneer we de verhouding tussen industrie en overheid in Groot-Brittannië tijdens de oorlog vergelijken met die in Duitsland, dan wordt snel duidelijk dat de tegenstellingen er minder groot waren. De publieke regulering leidde weliswaar tot meer diepgaande ingrepen, maar de industrie had minder reden te verwachten dat deze na de oorlog zouden worden voortgezet. Bovendien was men er voor de oorlog buiten de deelsector van de rails nooit in geslaagd effectieve vormen van private regulering tot stand te brengen. Zoals in Duitsland was het via de overheid mogelijk de arbeidersbeweging te pacificeren, al werd ook hier nog veel gestaakt. Door de macht die de vakbonden voor de oorlog hadden opgebouwd, hadden de bedrijven op dit vlak meer te winnen en minder te verliezen dan in Duitsland. Ook daardoor was de verhouding tussen staat en bedrijfsleven meer coöperatief.

Toch is het niet gerechtvaardigd om, zoals Hardach (1973: 92-93, 116-118) doet, te spreken over een staatsmonopolistische versmelting van overheidsbureaucratie en wapeningsindustrie. Hardach stelt zelfs dat de grote industrie eerder het staatsapparaat in dienst nam dan omgekeerd. Op zich is het dan natuurlijk vreemd ook hier vast te stellen dat de industrie ervoor koos na de oorlog deze gunstige verhouding zo snel mogelijk af te breken (zie 10.2). Ook hier zou dus - in de genoemde terminologie van Kuczynski en Gossweiler - sprake moeten zijn van 'anti-etatistisch staatsmonopolisme'. De bezwaren tegen die constructie zijn in de paragraaf over Duitsland reeds naar voren gebracht.

'Versmelting' van overheid en zware industrie is dan ook geen adequate typering. Wel was ook in Groot-Brittannië de zowel vanuit economisch als sociaal oogpunt noodzakelijke en verregaande autonomisering van het Britse staatsapparaat aan duidelijke beperkingen onderworpen. De rechtstreekse inbezitting van de grote wapeningsbedrijven door de overheid stuitte op onoverkomelijke weerstanden. De aan de vakbonden beloofde winstbeperkingen werden slechts in beperkte mate opgelegd. Ook al kon de overheid dus meer initiatieven ontwikkelen dan in Duitsland en was de verhouding tussen overheid in bedrijfsleven er dus van een ander karakter, ook hier gold dat overheid en bedrijfsleven weliswaar aparte en geen versmolten entiteiten waren, maar dat hun verhouding niet gelijkwaardig was.

#### 9.4 Door Groot-Brittannië afgedwongen actieve regulering in Frankrijk

Frankrijk gaf in haar organisatie van de oorlogsproductie nog een andere combinatie van publieke, private en anonieme regulering te zien. Belangrijke architecten ervan, zoals de ministers van Wapening Thomas en Loucheur en minister van Handel en Industrie Clémentel waren ongetwijfeld voorstanders van meer overheidsingrijpen in corporatistische zin. Toch bleef de regulering er lange tijd een



van de meest liberale, zeker wat de binnenlandse produktie betrof. Voor zover van actieve regulering sprake was, lag de nadruk op de organisaties van de industrie zelf, die voor een deel al bestonden, maar voor een ander deel tot stand moesten gebracht worden.

Dat juist ministers van socialistische huize - Millerand als minister van Oorlog (weliswaar in 1904 reeds door de socialistische partij geroyeerd (32)) en Thomas als minister van Bewapening - voor een in vergelijking tot andere landen liberale aanpak zorgden, is misschien een paradox, maar binnen de geschiedenis van de sociaal-democratie zeker geen uitzonderlijke. Weliswaar was ook in Frankrijk sprake van toenemende overheidscontrole, maar voor het grootste deel van de oorlog bleef die beperkt. Pas in de tweede helft van 1918 was er een omslag in de richting van verdergaande centralisatie - op een ogenblik dat de socialisten zich reeds uit de regering hadden teruggetrokken (Hardach 1974: 108; Kuisel 1981: 31-50).

A. Zoals in het begin van dit hoofdstuk reeds werd vermeld, was in de eerste maanden van de oorlog een groot deel van het gebied waarin de Franse ijzer- en staalproduktiecapaciteit geconcentreerd was, door de Duitsers bezet. Door de relatieve specialisatie van het centrale bekken in de richting van de bewapeningsindustrie was wel alle produktiecapaciteit voor bewapeningsstaal in Franse handen gebleven. Verder waren slechts 48 van de 164 Siemens-Martinovens verloren gegaan tegenover 53 van de 100 convertoren. Tijdens de eerste oorlogsmaanden lag de nadruk evenwel op een zo massaal mogelijke mobilisatie voor het leger, dat ijzer- en staalproduktie geheel gedesorganiseerd raakte. Mede vanuit de overtuiging dat de oorlog van korte duur zou zijn, werd maar in een beperkt aantal vrijstellingen voor geschoolde arbeiders voorzien, grotendeels in de wapenfabrieken van de overheid. Zelfs de voor de oorlogsproduktie belangrijke fabriek van Le Creusot werd niet ontzien en het aantal arbeiders slonk er in de eerste oorlogsweken dan ook van 12.000 tot 6.600 (Pinot 1919: 55-56, 75-77, 174; Fontaine 1926: 271; Hardach 1974: 101-102).

Snel werd duidelijk dat zowel de duur van de oorlog als het materiaalverbruik die ze met zich bracht, ernstig waren onderschat. Half augustus 1914 werden Le Creusot (Schneider) en Saint-Chamond (Marine-Homécourt), de enige privé-bedrijven die over de noodzakelijke apparatuur beschikten om obussen (kanongranaten) te produceren, door de minister van Oorlog opgedragen hun produktie daarvan zoveel mogelijk op te voeren. Op 20 september werd in Bordeaux, waar de regering een tijdelijk onderkomen had gezocht, door het ministerie van Oorlog een conferentie bijeengeroepen van de belangrijkste industriëlen uit de metaalindustrie. De eerste prioriteit bleef de produktie van obussen en de bestaande

---

32. Millerand was vanaf 1907 ook advocaat van De Wendel (Jeanneney 1976: 640).

installaties moesten daartoe zoveel mogelijk worden aangepast. Het land werd ingedeeld in twaalf produktiegebieden, alle gecentreerd rond een grote onderneming, die daarvoor het meest geschikt was en vanwaaruit de arbeidsdeling over en de specialisatie van de andere ondernemingen werden georganiseerd. De ijzer- en staalindustrie speelde daarbij een belangrijke rol: zes bedrijven uit de sector kregen de centralisatie van hun gebied toegewezen (Le Creusot, Saint-Chamond en een ander bedrijf van La Marine, Firminy, Loire, Montluçon). Daarnaast nam het Comité des Forges samen met Renault de organisatie van de belangrijke Parijse regio op zich. Toen de produktie van kleinere obussen na verloop van tijd bevredigend evolueerde, werd op dezelfde wijze die van geweren (33) en grote obussen georganiseerd. Eerst wekelijks en later maandelijks kwamen daartoe de verantwoordelijken van de 'centrale' bedrijven, evenals die van het Comité des Forges en de syndicale kamer van oorlogsmaterieel onder voorzitterschap van de minister van Oorlog - later die van Bewapening - bijeen (Pinot 1919: 79-180, 178-180, 185-199; Oualid/Picquenard 1928: 48; Hardach 1974: 102).

Om deze inspanning mogelijk te maken, was het noodzakelijk geschoolde arbeidskrachten uit het leger terug te roepen. De organisatie en selectie daarvan werd aan het Comité des Forges opgedragen. Tegen het einde van 1915 werden op deze wijze een half miljoen arbeiders teruggehaald. Het arbeidsvolume in de ijzer- en staalindustrie lag dan voor het eerst weer boven dat van voor de oorlog. In tegenstelling tot de wens van de ondernemers, die liefst niet meer dan de soldij wilden betalen, kregen de arbeiders het normale loon. Wel bleven ze onderworpen aan het kriegsrecht, wat inhield dat ze niet het recht hadden uit het bedrijf waar ze werkten ontslag te nemen, zich te organiseren of te staken. Tegenover een delegatie van de metaalvakbond verklaarde Millerand in januari 1915: "Er zijn geen arbeidersrechten en sociale wetten meer; er is enkel nog de oorlog".

Later riep minister Thomas de arbeiders van Le Creusot op desnoods op het werk te sterven om het land maar van munitie te voorzien. Hierom en omwille van zijn verdediging van de oorlogswinsten (zie verder) en de samenwerking van de klassen spraken zijn partijgenoten smalend over zijn "socialisme du Creusot". De aanwerving van vrouwen en vreemdelingen - in andere Europese landen, in de koloniën en zelfs in China - drukte intussen het loonniveau, dat ondanks zekere stijgingen en de toenemende stakingsbereidheid tijdens de tweede helft van de oorlog ver onder de gemiddelde stijging van de levensduurte bleef (Pinot 1919: 181-184; Fontaine 1926: 270; Oualid/Picquenard 1928: 337, 341, 345-346, 353, 368-369; Hardach 1974: 104-106, 109-110).

---

33. Onder nationale leiding van de Belgische FN-directeur en latere voorzitter van de Belgische Société Générale Max Galopin (Pinot 1919: 197), die tijdens de Tweede Wereldoorlog in België een centrale rol zou spelen (zie 13.9).

B. Toen het dringende munitieprobleem geregeld was, bleek de situatie in de zware industrie steeds meer een knelpunt. In mei 1915 werd binnen het ministerie van Oorlog een apart staatssecretariaat voor Artillerie en Munitie opgericht, dat in december 1916 opgewaardeerd werd tot ministerie van Bewapening. Aan het hoofd kwam Albert Thomas, gematigd socialist en vriend van Millerand, te staan (34) (King 1951: 64; Kuisel 1981: 34-35; Hardach 1973: 100).

Thomas zette verdere stappen om de productiecapaciteiten in de zware industrie uit te breiden, in eerste instantie door de uitbreiding van de bestaande bedrijven en daarnaast door de uitbouw van enkele nieuwe. In totaal kwamen tijdens de oorlog in Frankrijk 12 nieuwe hoogovens, 47 convertors, 103 Siemens-Martin- en 21 elektrische staalovens tot stand (35). De productie van ruwijzer, die in 1915 tot 584.000 ton was teruggevallen (tegenover 1913: 5,2 miljoen ton), kon daardoor in 1917 1,7 miljoen ton bereiken. De ruwstaalproductie (4,69 miljoen ton in 1913) verdubbelde van 1,09 miljoen ton in 1915 tot 2,23 miljoen in 1917. De staalproductie in convertoren bleef laag, die in Siemens-Martin-ovens daarentegen bereikte in 1917 bijna weer het niveau van 1913 (1,58 miljoen ton): 1,50 miljoen ton en die in elektrische ovens nam continu toe: van 21.000 ton in 1913 tot 58.000 ton in 1918 (Pinot 1919: 191; Fontaine 1926: 277-278; Friedensburg 1934: 155).

Wat de regionale verdeling betreft valt op dat meer dan de helft van de capaciteitsuitbreiding voor ruwijzer in het westen plaatsvond (325.000 van de 590.000 ton), terwijl dit bekken bij de nieuwe staalcapaciteiten op de tweede plaats kwam na het Centrum (respectievelijk 410.000 en 880.000 ton op een totaal van 1,76 miljoen ton). De afwerking van de nieuwe geïntegreerde bedrijven in Mondeville (nabij Caen) en Grand-Queilly (nabij Rouen) in de loop van 1917-1918 droeg daartoe bij. Dat laatste bedrijf was de uitwerking van het vooroorlogs plan van De Wendel dat nu onder haar leiding en met inbreng van ondermeer Châtillon-Commentry-Neuves Maisons, Commentry-Fourchambeault-Decazeville en Micheville werd uitgevoerd.

Het eerste bedrijf was een uiting van het feit dat ook Franse

---

34. In eerste instantie ging het hier om een maneuver van het parlement, dat op deze wijze meer controle op het ministerie van Oorlog en de legerleiding wilde krijgen. Millerand trachtte de werkzaamheden van het opperbevel immers zoveel mogelijk voor die controle af te schermen en Thomas ervoer dan ook snel dat zowel het ministerie van Oorlog als het leger hem stokken in de wielen probeerden te steken (King 1951: 63-64).

35. Volgens Friedensburg (1934: 155). Fontaine die de installaties meerekent, die pas na de oorlog afgewerkt werden, heeft het over 56 convertors, 56 Siemens-Martin-ovens en 18 elektrische ovens (1926: 272).

ondernemers klaarstonden om bezittingen van de vijand over te nemen. Caen was zoals we reeds zagen een project van Thyssen (zie 6.4-5) - met minderheidsparticipatie van Schneider en enkele kleinere Franse groepen. Het nog niet voltooide bedrijf werd door de Franse regering wel gesequestreerd, maar niet geliquideerd. Schneider overtuigde de regering echter van het nationaal belang van de voltooiing van het project en kreeg toestemming via een kapitaalsverhoging het bedrijf feitelijk over te nemen. Aanvankelijk was minister Thomas zelfs bereid met 25 miljoen frank overheidshulp bij te springen, maar lobbywerk van François de Wendel verhinderde dat. De Wendel was er immers voor beducht dat Schneiders manoeuvre in Duitsland een versnelde liquidatie van zijn eigen ondernemingen tot gevolg zou hebben. Schneider dreef echter zijn plan door met behulp van privé-kapitaal. Dat leidde niet tot Duitse vergeldingsmaatregelen (36) (Pinot 1919: 87-88, 96; Fontaine 1926: 272-273; Precheur 1963: 93-94; Jeanneney 1976: 65-82).

Een derde project om in de buurt van Parijs een groot Siemens-Martin-bedrijf te bouwen werd tenslotte opzij gezet vanuit de overweging dat de daartoe benodigde arbeidskrachten en materialen efficiënter benut konden worden (Pinot 1919: 96).

Zoals in Groot-Brittannië argumenteerden de ondernemers dat de rendabiliteit van de investeringen voor de periode na de oorlog niet te voorzien was, hetgeen ook hier de overheid ertoe bracht een groot deel van de uitbreidingskosten voor haar rekening te nemen. In mei 1916 werd een schema uitgewerkt, waarbij de overheid de helft van de nieuwe investeringen op zich nam, zonder deelname in de winst of terugbetaling (Hardach 1974: 107-108; Kuisel 1981: 35).

C. Nochtans was Thomas er voordien niet in geslaagd de producenten van de noodzaak van een strikter prijsbeleid te overtuigen, hetgeen hem gerechtvaardigd leek gezien de grotere hoeveelheden die de bedrijven nu konden afzetten. De producenten dreigden echter bij lagere prijzen ook minder te gaan produceren. Thomas was weliswaar over het algemeen een verdediger van oorlogswinsten als stimulans voor de noodzakelijke produktie, maar vanaf 1916 werd toch een belasting op de supplémentaire oorlogswinsten ingevoerd, eerst van 50 %, later oplopend tot 80 %. Deze belasting bracht echter niet veel op, omdat de bedrijven meer reserveringen en afschrijvingen van hun belastbaar inkomen mochten aftrekken.

---

36. Op 29 juni 1916 werd Schneider zelfs namens de Duitsers benaderd door een Zwitserse bemiddelaar, die Schneider de vrije hand wilde geven in Normandië in ruil voor het loslaten door Frankrijk van het bekken van Briey - hetgeen Schneider van zijn belangrijkste concurrent, De Wendel, zou bevrijd hebben. Op korte termijn moest Schneider daartoe een perscampagne, gericht op Frans-Duitse ontspanning, inspireren. Na vierentwintig uur bedenktijd wees hij het voorstel af (Jeanneney 1976: 81-82).

Schneider zag zijn winst in de eerste drie jaren van de oorlog in vergelijking met de laatste drie vooroorlogse jaren met 50,8 % stijgen, La Marine met 47,9 %, Commentry-Fourchambault-Decazeville met 39 %, de vlakbij het oorlogsgebied gelegen Aciéries de France met 108,5 % en Saut-du-Tarn met 177 % (37). Hoezeer deze cijfers nog vertekend zijn, blijkt uit het feit dat Schneider in 1916 48 miljoen FF kon reserveren, zodat de netto-winst slechts 11,25 miljoen FF bedroeg. Door alleen deze 48 miljoen van dit ene jaar bij de winststijging over drie jaar te tellen, wordt de gemiddelde winststijging van Schneider al 510 %. Behalve de belasting op de meerwinsten werd in 1916 een inkomstenbelasting naar Engels model ingevoerd. Ook deze leidde niet snel tot grotere inkomsten voor de overheid. Het gevolg was dat ook in Frankrijk veel met de drukpers gefinancierd werd en de inflatie de kop opstak (Fuchs 1918: 110-111; Clementel 1931: 23-25; Hardach 1974: 103-104, 109-110; Jeanneney 1976: 60; Kuisel 1981: 32).

D. Door de crisis in het transportwezen en de tekortschietende steenkoolproductie leverden de investeringen in de ijzer- en staalindustrie voor de Franse oorlogsproductie niet het verhoopte resultaat op. De capaciteitsbenutting voor ruwijzer en staal die in 1916 respectievelijk 100 en 94 % bedroeg, daalde in 1917 - nochtans een recordjaar voor wat de absolute productie tijdens de oorlog betrof - tot 72 en 74 % en in 1918 tot 56 en 59 %.

Groot-Brittannië was bereid de steenkoolexporten naar Frankrijk te laten toenemen, maar werd zelf al snel met tekorten op dat vlak geconfronteerd. Vanaf mei 1915 onderwierp het daarom de exporten naar neutrale landen aan een systeem van exportlicenties, een regulering die in augustus van hetzelfde jaar tot de Geallieerden werd uitgebreid. De Britse regering deed bovendien inspanningen om de prijzen te beperken, maar merkte al snel dat dit in Frankrijk vooral de tussenhandelaren ten goede kwam, omdat in Frankrijk geen vorm van prijscontrole bestond. In mei 1916 bereikten de Fransen en de Britten een akkoord over de beperking van de winsten van die tussenhandelaren, maar helemaal van de baan was het probleem daarmee niet. Pas in de loop van 1917 kwam een meer bevredigende oplossing tot stand toen Frankrijk, onder druk van de Britse regering, via 'consortia' voor de verschillende produkten tot centralisatie van de import overging.

Een ander probleem was het tekort aan scheepsruimte, gekoppeld aan het feit dat de westelijke Franse havens niet op activiteiten van de omvang die nu plaats vonden, berekend waren. Bovendien was er in Frankrijk een groot tekort aan treinwagons, mede doordat bij de bezetting van Noord-Frankrijk enkele tienduizenden wagons verloren waren gegaan en het Engelse leger in Frankrijk nog eens 20.000 Franse wagons in gebruik had. Dat leidde ertoe dat in de Franse havens

---

37. Herrekend op basis van de cijfers van Fuchs (1918: 110). Zijn eigen berekening van de procentuele meerwinst klopt duidelijk niet.

grote vertragingen ontstonden, waardoor de schaarse schepen allesbehalve efficiënt werden benut. Over deze problemen werden in de Engelse en Franse pers de verwijten over en weer gestuurd.

In een later stadium was het de duikbootoorlog die het transport over zee steeds meer bemoeilijkte. Door deze flessehalzen kwam men in een vicieuze cirkel terecht: de staalfabrieken kregen te weinig steenkool, mede door de transportproblemen; daardoor werd minder staal geproduceerd en konden minder transportschepen hersteld worden, waardoor de steenkooltoevoer verder afnam. Het gevolg was dat in 1918 de produktiecijfers van het jaar ervoor niet meer geëvenaard werden (Pinot 1919: 89-90; Fontaine 1926: 274; Clémentel 1931: 88-91, 102-103, 109-111, 138-139, 148, 151, 236; Hurwitz 1949: 173-174).

Toch kan men niet zeggen dat er geen initiatieven werden genomen om de problemen op te lossen. Het rationeel gebruik van schepen en treinen werd, evenals de winning, aankoop en distributie van steenkool - en ook van andere grondstoffen zoals graan, suiker, vlees, oliën, vetten, nitraten - steeds meer het onderwerp van internationale publieke regulering via intergeallieerde executieven voor de betrokken kwesties. Behalve rationele planning van behoeften, produktie en distributie, was de bedoeling via een monopsonie de prijzen te drukken. In het begin van de oorlog hadden ongecoördineerde aankopen van de verschillende geallieerde mogendheden - bijvoorbeeld van graan in Argentinië - ertoe geleid dat de prijzen omhoog waren geschoten. De jonge Franse ondernemer Jean Monnet, die later door zijn inspanningen bij het totstandkomen van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal de internationale publieke regulering een belangrijke stap verder zou brengen (zie 15.7), deed als vertegenwoordiger van de Franse regering in alle geallieerde executieven op dat vlak zijn eerste ervaringen op.

Onlangs de internationale regulering bleef overbieden op de markt intussen voorkomen. Een week na het akkoord tussen Frankrijk en Groot-Brittannië over centralisatie van de bevrachting met behulp van neutrale schepen liet de Franse regering in december 1916 reeds 50 schepen boven de afgesproken prijs bevrachten in een wanhoopspoging toch maar voldoende steenkool geleverd te krijgen. Het gevolg was dat de Britten de schepen beletten uit te varen en de Franse minister Herriot naar Londen moest komen om de zaak bij te leggen (Larigaldie 1926: passim; Clémentel 1931: passim, over het incident: 138-139; Hardach 1973: 109-113; Monnet 1976: 59-82).

E. In Frankrijk ontwikkelde men slechts zeer langzaam in de richting van een meer planmatige aanpak van de oorlogsregulering. Op het ogenblik dat de Britse autoriteiten de controle op de binnenlandse en buitenlandse handel versterkten, manifesteerde zich in Frankrijk juist een stroming die in de toenemende prijsreguleringen en controles de oorzaak van alle problemen zag. Mensen als minister van Handel en Industrie Clémentel en de opeenvolgende ministers van Bepapening Thomas en Loucheur waren weliswaar overtuigd van de noodzaak tot meer actieve regulering, maar moesten zeer behoedzaam te werk gaan (Monnet 1976: 71; Kuisel 1981: 33, 40, 45, 48-49).

Clémentel schreef dan ook later: "De beperkingen van onze commerciële vrijheden, beperkingen die de gebeurtenissen overigens noodzakelijk maakten, werden door de Franse industrie en handel slechts onder druk van de Geallieerden geaccepteerd. Frankrijk ging Engeland slechts vooraf op de weg van de prijsvaststelling en rantsoenering van brood en bloem; voor steenkool was het Groot-Brittannië die de prijsvaststelling oplegde; voor suiker was zij (Groot-Brittannië, dj) het nogmaals die het (Frankrijk, dj) ertoe bracht de vrijheid tot importeren af te schaffen. Eveneens was het Engeland dat Frankrijk de opeising van haar nationale scheepsvracht oplegde, vertrekkende van de vaststelling van de prijzen van de bevrachting. Tenslotte was het later Amerika dat, door te eisen dat Frankrijk slechts een vertegenwoordiger had voor de aankopen die verricht werden op haar grondgebied, ook de groepering van de industriëlen en de oprichting van kartels en consortia zou opleggen" (Clémentel 1931: 136-137).

Hetzelfde gold grosso modo voor de ijzer- en staalindustrie, zij het dat hier geen echt gecentraliseerde internationale aanpak tot stand kwam. Zoals gezegd was in Frankrijk zelf van overheidsregulering lange tijd nauwelijks sprake. De industrie werd enkel gestimuleerd zoveel mogelijk te produceren en er was een zekere vorm van door de overheid begeleide private regulering in de bewapeningsindustrie. Door de transportcrisis en de steenkooltekorten bleven de mogelijkheden tot toename van de produktie beperkt en moest men steeds meer een beroep doen op importen, vooral uit Groot-Brittannië. In 1913 en 1914 exporteerde Frankrijk nog meer ruwijzer dan het importeerde. In 1915 importeerde het netto 162.000 ton ruwijzer, de volgende twee jaar ongeveer vier keer zoveel - nog steeds minder dan de helft van wat binnenlands geproduceerd werd - en het laatste oorlogsjaar door de transportproblemen weer minder: 385.000 ton. De staalimporten waren groter, zowel absoluut als relatief: in 1915 - het eerste deficitjaar - netto 952.000 ton, in 1916 en 1917 telkens iets meer dan 2,5 miljoen ton en in 1918 ongeveer 1,85 miljoen ton, dat wil zeggen voor al deze jaren meer dan de binnenlandse produktie (Fontaine 1926: 277, 282-283).

In eerste instantie waren de ijzer- en staalverbruikers vrij te importeren, maar dit stuitte in het Verenigd Koninkrijk, waar de overheidsregulering steeds strakker werd, op toenemende bezwaren. De initiatieven van de verschillende met elkaar concurrerende kopers deden de prijzen immers stijgen, hetgeen de eigen oorlogsinspanning bemoeilijkte. Ook de Franse regering raakte steeds meer bezorgd over de verspillingen die door deze handelwijze veroorzaakt werden. Eind 1915, begin 1916 werd daarom in Frankrijk een systeem van importlicenties, in Groot-Brittannië van exportlicenties ingevoerd. Importeurs en exporteurs moesten dus eerst van hun respectieve regeringen toestemming krijgen.

Rond dezelfde tijd richtte het Comité des Forges, in samenwerking met de diensten van de twee Longwy-kartels die door de bezetting van

hun produktiegebied werkloos waren, voor haar leden in Londen een inkoopbureau op onder leiding van Humbert de Wendel. Bedoeling was een soort monopsonie tot stand te brengen en daardoor de prijzen te drukken - wat in dit geval ook in het voordeel van de Britse regering was. Het bureau bereikte al snel dat vijf Engelse hoogovens exclusief ruwijzer mochten produceren voor de Franse staalfabrieken die ingeschakeld waren bij de produktie van obussen. Op verzoek van het Franse ministerie van Bepapening werd de dienstverlening van het Londens bureau vervolgens uitgebreid tot alle bedrijven die voor de nationale verdediging werkten. Het stond hen echter vrij van deze dienstverlening gebruik te maken (Pinot 1919: 102-105).

Begin 1916 bleek dat Franse tussenhandelaren in Groot-Brittannië aan een echte hamstercampagne waren begonnen - de stocks van de groothandel in Frankrijk waren immers snel geslonken. Het systeem van import- en exportlicenties bleek niet toereikend en de Britse regering eiste nu zonder omhaal het totstandbrengen van een centrale inkooporganisatie. De regeringen bepaalden in overleg hoeveel ruwijzer Frankrijk uit het Verenigd Koninkrijk kon betrekken en het Comité des Forges werd belast met de uitvoering van de bestellingen en de verspreiding, eerst, in maart 1916, van het door de wapeningsindustrie gegeerde hematiet-ruwijzer, enkele maanden later uitgebreid tot alle andere ruwijzersoorten. Binnen de Franse regering werd een Interministerieel Comité opgericht dat de aanvragen van de industrieën, groothandel en openbare diensten onderzocht en vervolgens de hoeveelheden toeweest.

In een later stadium werd het Comité des Forges ook belast met de verspreiding van het ruwijzer dat de Franse regering in de Verenigde Staten en bij de nieuwe bedrijven van Caen, Rouen en Le Boucau - het laatste was een electrobedrijf - kocht. De door het Comité zelf georganiseerde Britse aankopen bleven echter het leeuwedeel van de door haar geadministreerde hoeveelheden innemen. Het Comité moest voor elke soort ruwijzer het semestrieel gemiddelde van de door haar betaalde prijzen (vermeerderd met haar eigen kosten) aanrekenen, eerst van de Engelse aankopen, later van de Engelse en de Franse aankopen samen - hetgeen tot een prijsverhoging leidde. Het Amerikaanse ruwijzer werd tegen dezelfde gemiddelde prijs verkocht.

Door deze praktijk ontstond in Frankrijk een dubbele ruwijzermarkt - Robert Pinot, algemeen secretaris van het Comité des Forges sprak in dit verband van een shockerende ongelijkheid (38) -: enerzijds een zo goed als vrije binnenlandse markt, anderzijds een naar prijzen en hoeveelheden in principe strikt geregeerde importmarkt. Deze laatste regulering droeg een in sterke mate internationaal publiek karakter, zij het dat ze niet zo ver ging als die in de geallieerde executieven. Daarnaast was het feit dat deze regulering uitgevoerd

---

38. Nochtans verzette het Comité zich in het begin van 1915 tegen het gelijk maken van de prijzen van binnenlandse en uit Groot-Brittannië geïmporteerde steenkool (Jeanneney 1976: 57-58).



werd door een privé-instantie geen onbelangrijk detail (39) (Pinot 1919: 106, 114-123, 129-132).

Ook de staalimport werd vanaf mei 1916 via het Interministerieel Comité voor de Metalen aan contingentering onderworpen. Zoals bij het ruwijzer werd de totale hoeveelheid te importeren staal vastgesteld in bilaterale onderhandelingen tussen Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Na toelating van het Interministerieel Comité konden de bedrijven zich rechtstreeks tot de Britse producenten wenden. Een deel ervan deed dit overigens via het bureau van het Comité des Forges. De groothandelaars die in dit systeem in de verdrukking dreigden te raken, richtten intussen zelf, in samenwerking met de diensten van het exportkartel van Longwy, een consortium op dat de behartiging van hun belangen bij het Interministerieel Comité op zich nam en de aankopen in Groot-Brittannië centraliseerde.

De Britse regering kwam er echter achter dat dikwijls meer werd geëxporteerd dan afgesproken en wenste haar controle uit te breiden. Vanaf 1 september werd daarom ook voor staal een centrale koper aangesteld. Dit werd het exportkartel van Longwy, dat hiertoe nauw met het Comité des Forges samenwerkte (40). In maart 1917 werd deze opdracht uitgebreid tot het blik. Nieuw bij dat laatste was dat niet enkel de inkoop in Groot-Brittannië (en later de Verenigde Staten) werd gecentraliseerd, maar ook die in Frankrijk. De binnenlandse blikproductie bedroeg echter maar een fractie van de geïmporteerde hoeveelheid (Pinot 1919: 135-159).

De centralisatie van de binnenlandse en de importmarkt verliep dus langzaam en werd ook niet voltooid. De verdere daling van de produktie en import in de loop van 1918 bracht de regering er wel toe het binnenlands liberalisme voor wat ruwijzer betreft op te geven. Vanaf 1 juli 1918 werd de totale verdeling ervan aan de controle van het Interministerieel Comité onderworpen. Dit comité bepaalde aan wie ruwijzer kon geleverd worden en voor het eerst kwam men tot eengemaakte prijzen voor de verschillende ruwijzersoorten. Deze werden per trimester door het ministerie van Bewapening vastgesteld.

---

39. De prijspolitiek van het Comité des Forges was zeker niet boven alle kritiek verheven. In 1916 leidden de protesten van de verwerkende industrie - staalplaat die in Groot-Brittannië 29 FF koste werd op zeker ogenblik door het Comité in Frankrijk voor 95 FF verkocht - tot een parlementair onderzoek. Rapporteur in deze zaak was parlementslid François de Wendel, die nu dus het beleid van zijn broer moest controleren. Hij legde daarbij niet de minste haast aan de dag. Toen hij in oktober 1918 zelf voorzitter van het Comité des Forges werd, nam een ander parlementslid de taak met al even weinig gedrevenheid over (Hardach 1974: 107; Jeanneney 1976: 54-56).

40. In verschillende werken (Larigaldie 1926: 55-56; Hardach 1973: 101) wordt dan ook gesteld dat het Comité des Forges dit werk deed.

Deze prijsregulering had niet enkel betrekking op de hoeveelheden die op de 'markt' gebracht werden, maar ook op het ruwijzer dat binnen geïntegreerde bedrijven verder verwerkt werd.

De verkoopprijzen golden enkel voor de verbruikers. De producenten kregen een andere beloning, naargelang de produktievoorwaarden in hun bedrijf. Voor de uitvoering van deze regeling werd een 'compensatiekamer voor ruwijzer' (Chambre de Compensation des Fontes) opgericht, bestuurd door de producenten zelf, onder controle van het ministerie van Bewapening. Ook hier werd de industrie zelf ingeschakeld bij de uitvoering van de overheidsregulering. De vaststelling van de beloning van de individuele producenten was een zaak van het ministerie. De compensatiekamer werd enkel op de hoogte gesteld van de resultaten van de berekeningen, niet van de basis waarop die plaatsvond (Pinot 1919: 124-129; Kuisel 1981: 33-34).

F. Zoals in Duitsland speelde in Frankrijk de ondernemersorganisatie van de ijzer- en staalindustrie ook een meer direct politieke rol in het aanhitsen van de annexationistische stemming. Over de noodzaak van teruggave van geheel Elzas-Lotharingen was iedereen het in Frankrijk eens. Verder had François de Wendel niet veel moeite het Comité des Forges te overtuigen van het belang van de annexatie van het Saarland, want de terugwinning van 'Duits' Lotharingen zou het Franse steenkooltekort alleen maar doen toenemen - Schneider was het minst overtuigd en had er ook niet veel belang bij, maar hij legde zich neer bij de meerderheid. Aangezien de kwaliteit en de kwantiteit van de Saarlandse steenkoolwinning daartoe nog niet voldoende was, koesterden De Wendel en het Comité des Forges ook illusies over de annexatie van de gehele Duitse linker-Rijnoever. De Wendels persoonlijke overtuiging dat de annexatie indertijd door de Duitsers van Elzas-Lotharingen wel onherroepelijk tot een nieuw conflict tussen Frankrijk en Duitsland had moeten leiden, weerhield hem er dus niet van nu een identieke fout te willen maken.

Vanaf midden 1915 bracht het Comité des Forges deze eisen, die uitgewerkt waren door de gebroeders François en Humbert de Wendel, naar voren. In februari 1917 werden ze in een memorandum nog eens op een rij gezet. Als argument werd nu ook de noodzaak tot economische verzwakking van Duitsland genoemd. Een maand eerder had de regering Briand de eisen al tot de hare gemaakt. In een verklaring in het parlement sprak de Britse regering haar afkeuring uit over deze politiek, die ze als avonturistisch bestempelde. Later voegde de Franse regering de verwoestingen in het Noordfranse steenkoolbekken als supplementair argument op om als compensatie daarvoor het Saargebied op te eisen (Bühler 1934: 130-131; Friedensburg 1934: 35-38, 101; Fritsch 1976: 179-180; Jeanneney 1976: 42-49).

G. Slechts langzaam evolueerde men in Frankrijk dus naar actieve en publieke regulering en men ging op dat punt ook minder ver dan in de andere bestudeerde landen (ook in vergelijking met Verenigde Staten, zie 9.5). Zonder druk van Groot-Brittannië, waarvan het land zo sterk afhankelijk was, zou er misschien zelfs geen overheidstussenkomst geweest zijn. In Frankrijk bestond nochtans

traditioneel een relatief autonoom staatsapparaat. Interventionistisch gezinde ministers zoals Thomas, Clémentel en Loucheur konden ook op personeel terugvallen dat in de Parijse elitescholen voor topambtenaren gevormd was. Minder dan in Duitsland, Groot-Brittannië en de Verenigde Staten werden zakenlui rechtstreekse in het overheidsbestuur ingeschakeld, uitzonderingen zoals Loucheur en Monnet niet te na gesproken.

Het probleem was waarschijnlijk dat de opeenvolgende regeringen niet sterk genoeg waren om zich zowel tegenover het leger als het bedrijfsleven, geheel autonoom op te stellen. Anders dan bijvoorbeeld Duitsland ging het land de oorlog in met een bijna totale abdicatie van de civiele tegenover de militaire autoriteiten. Weliswaar kon Briand, na de omvorming in december 1916 van zijn regering tot 'oorlogskabinet' - geïnspireerd door dat van Lloyd George in Groot-Brittannië - de verhouding tot het leger wat meer egaliseren. De doorbraak op dit punt kwam er pas met het aantreden in november 1917 van de 76 jaar oude 'Tijger' Clemenceau als eerste minister.

Daarmee kreeg uiteindelijk ook Frankrijk de regering die de politieke en militaire strategie op een lijn bracht. Op economisch vlak leidde dit tenslotte tot sterkere regeringstussenkomst - Loucheur, die steeds meer de belangrijkste raadgever werd van Clemenceau voor economische en industriële aangelegenheden, overwoog in 1918 bijvoorbeeld het onder regie plaatsen van bepaalde steenkoolmijnen. Zoals gezegd bleef deze beweging beperkt. Enerzijds bestond daartegenover immers grote weerstand in de privé-sector en de publieke opinie - in tegenstelling tot Groot-Brittannië werd elke nieuwe overheidstussenkomst dan ook op vijandige wijze begroet. Anderzijds vond Loucheur zelf het enkel nodig te interveniëren als de privé-sector duidelijk tekort schoot (King 1951: passim; Kuisel 1981: 38-39, 48-50).

De autonomisering van de staat tijdens de oorlog ging dus minder ver dan in Duitsland, Groot-Brittannië en de Verenigde Staten. Op sociaal vlak beschikte de overheid evenwel over grotere bevoegdheden. Wellicht is hier een verklaring te vinden voor de zwakte van de staat op economisch vlak. We zagen immers heel duidelijk dat zowel in Duitsland als Groot-Brittannië vormen van economische regulering door de overheid werden afgedwongen als vorm van legitimatie en compensatie in ruil voor grotere bevoegdheden op sociaal vlak. In Frankrijk was dit minder nodig.

Een bemiddelende factor was wellicht het feit dat in Frankrijk minder ondernemers in het overheidsbestuur werden ingeschakeld dan in de genoemde drie landen. In Frankrijk werden politici gerecruteerd uit mensen van de middenklasse, die in de politiek hun brood moesten verdienen. Bij het bestuur van het land beschikten ze over een vrij grote autonomie, zolang ze de privileges van de burgerij niet in het gedrang brachten (Maier 1975: 41). Tijdens de oorlog kwamen de beperkingen die deze situatie met zich bracht, duidelijk aan het licht.

### 9.5 Excursus: de sterke positie van het bedrijfsleven bij de Amerikaanse oorlogsinspanning

Ook voor de Verenigde Staten wordt de Eerste Wereldoorlog als een keerpunt op het vlak van de economische regulering beschouwd. Het loont de moeite in het kader van dit onderzoek daarbij stil te staan, niet enkel om na te gaan hoe de oorlogsregulering gestalte kreeg in het land met de grootste ijzer- en staalconcerns en de strengste anti-kartelwetgeving, maar ook omdat de ontwikkeling naar een nieuw accumulatieregime (zie 2.4) er door de oorlog versneld werd. In deze paragraaf wordt tenslotte de problematiek aangesneden van de naoorlogse economische demobilisatie - de overgang van oorlogs- naar vrede-economie -, waarop we voor de bestudeerde landen in het volgende hoofdstuk terugkomen.

A. Twee jaren van leveringen aan de Geallieerden (41) maakten het de Amerikanen mogelijk zich al in zekere mate voor te bereiden op hun eigen oorlogsinspanning. Voordien bezaten de Verenigde Staten in vergelijking met Europa slechts een beperkte wapenindustrie. Vooral Bethlehem Steel was in de richting van de bewapening uitgebouwd en zou twee derde van de Amerikaanse kanonnen leveren. Na enige aarzeling begon ook US Steel nu in deze richting productiecapaciteiten uit te bouwen, hetgeen haar in het verder verloop van de oorlog geen windeieren zou leggen (zie verder). Daar komt nog bij dat de met de onderneming verbonden Morgan-bank door de Geallieerden werd uitgekozen om hun aankopen in de Verenigde Staten te centraliseren. In de loop van 1916 liepen de winsten van verschillende ondernemingen al zo hoog op, dat een speciale belasting op oorlogswinsten werd ingevoerd (Lewinsohn 1935: 152, 154; Urofsky 1969: 84-92, 104-109, 114-115, 224; Hardach 1973: 104-105).

In het vooruitzicht van de oorlog richtte de marine midden 1915 de Naval Consulting Board op. Een onderafdeling daarvan, het Industrial Preparedness Committee, samengesteld uit leidende industriëlen van de verschillende sectoren, maakte een inventarisatie van duizenden fabrieken, die dienstig konden zijn bij een eventuele oorlogsinspanning. In augustus 1916 werden deze comites geïntegreerd in de Council of National Defense, een interministerieel comite onder leiding van minister van Oorlog Newton Baker, en het raadgevend comite van industriëlen, de National Defense Advisory Commission (NDAC), die hieraan werd toegevoegd.

Een raamwerk was er dus, maar tot de effectieve intrede in de

---

41. Bij het begin van de oorlog leverde Bethlehem Steel ook nog aan de Duitsers (Hogan 1971b: 556).

oorlog gebeurde er niet veel, enerzijds omdat men niet echt wist wat nodig zou zijn, anderzijds omdat regering en congres ervoor beducht waren tijdens de oorlog vernieuwingen te introduceren, die een permanent karakter konden krijgen. Ook na de intrede in de oorlog bleef die laatste opstelling overwegen, zodat het bedrijfsleven zelf de nodige initiatieven moest ondernemen (Koistinen 1967: 381-385).

B. Binnen de NDAC werden steeds meer - op de duur meer dan honderd - sectoriële 'Cooperative Committees' opgericht, die probeerden de economische mobilisatie op planmatige wijze te organiseren. De comites konden terugvallen op de belangrijkste industriële uit de sectoren. Het staalcomité stond bijvoorbeeld onder leiding van Elbert Gary van US Steel en telde vertegenwoordigers van alle grote staalbedrijven. De vergoeding voor de deelname was symbolisch - men sprak daarom van 'dollar-a-year-men'. De bevoegdheden van de NDAC en haar subcomites waren slechts adviserend, maar feitelijk namen ze belangrijke beslissingen bij het verdelen van contracten. Dat de aanwezige zakenlui daarbij zichzelf niet ontzagen, zal niemand verbazen. De mate waarin zij als agenten voor de overheid contracten met zichzelf als ondernemers sloten, nam stilaan de proporties van een nationaal schandaal aan, ook al werd nooit het bewijs geleverd dat bijvoorbeeld in de ijzer- en staalindustrie sprake was van malversaties.

Het was dan ook niet te verwonderen dat het leger en het ministerie van Oorlog niet snel geneigd waren zich, voor wat de vraagzijde betrof, te onderwerpen aan deze vrij spontaan gegroeide privaat-publieke regulering. Sterker nog, zij zagen hierin een bedreiging voor hun eigen bevoegdheid de militaire bevoorrading te organiseren. Dat neemt niet weg dat er ook kritiek was op de economische organisatie van (land)leger en Oorlogsministerie. In tegenstelling tot de vrij gecentraliseerde marine telden zij immers niet minder dan vijf - later zelfs acht - onafhankelijk van elkaar opererende inkoopbureaus. De NDAC trachtte zich in eerste instantie hieraan aan te passen; landleger en marine maakten soms van haar comites gebruik en soms ook niet. Frustratie en desorganisatie aan beide kanten waren hiervan het gevolg (Koistinen 1967: 386-391; Urofsky 1969: 160-171).

C. In juli 1917 werd een reorganisatie doorgevoerd. In de plaats van de NDAC kwam de War Industries Board (WIB), die de Council of National Defense moest adviseren over de regulering van de gehele industrie - dus niet enkel de munitieproductie. De Cooperative Committees van de NDAC werden ontbonden. De nationale Handelskamer van de Verenigde Staten werd nu gevraagd sectoriële comités - zogenaamde War Service Committees - te organiseren, die een duidelijk privaat karakter hadden. Deze waren grotendeels nieuw; sommige daarentegen, zoals die in de staalindustrie, waren een heruitgave van het oude comité in een nieuw jasje. Deze organisatie van de industrie betekende in het land van de strenge anti-trustwetten een belangrijke omslag. De werking van deze wetten werd voor de duur van de oorlog opzij gezet, omdat men vreesde dat de oorlogsproductie er anders onder zou lijden. Het was voor de industrie enkel nog

mogelijk via de comités met de overheid zaken te doen.

Ook de WIB werd sectorieel onderverdeeld in 'warencomités' (Commodity Committees). Deze werden weer grotendeels bemand door 'dollar-a-year' managers uit het bedrijfsleven, maar ook de land- en zeemacht waren vertegenwoordigd. Er was nu in elk geval een principiële scheidingslijn tussen het publiek en het privé-domein. Op de duur adviseerden op deze wijze meer dan 300 private War Service Committees niet minder dan 57 publieke warencomités. In de loop van 1918 bleek echter dat dit onderscheid grotendeels op schijn berustte. Pas in de tweede helft van 1918 ging de WIB een voorzichtigere koers volgen ten aanzien van compromitterende benoemingen. Hierdoor, en door het feit dat de WIB ondergeschikt bleef aan de Council of National Defense onder voorzitterschap van de minister van Oorlog, werd de tegenstelling tussen civiele en militaire organisatie van de oorlogsinspanning niet overbrugd. De impasse op dat vlak duurde dan ook voort (Koistinen 1967: 391-395; Urofsky 1969: 164, 171-175, 178-182; Hardach 1973: 106-107).

De steenkoolschaarste was hiervan een van de eerste symptomen. Zoals in Europa was deze grotendeels terug te brengen tot transportproblemen en tekorten aan arbeidskrachten. Weliswaar werd geen steenkool naar Europa geëxporteerd - dat was te duur -, maar wel namen de Verenigde Staten steeds meer de Zuidamerikaanse markt van hun vooroorlogse Europese concurrenten over. Bovendien hadden sectoren als scheepsbouw en ijzer- en staalindustrie veel grotere hoeveelheden nodig dan voor de oorlog. De steenkoolschaarste leidde ertoe dat de prijzen in de loop van 1916 en 1917 meer dan verviervoudigden, zonder dat daar een verhoging van de produktiekosten tegenover stond.

Eind augustus 1917 werden de prijzen echter op basis van de reële produktiekosten verlaagd. Daarnaast werd naar Engels en Duits voorbeeld een steenkoolcommissaris met uitgebreide bevoegdheden benoemd. Zoals in Groot-Brittannië en Frankrijk werd een zonesysteem ingevoerd, waarbij de afnemers binnen een bepaalde regio verplicht werden hun steenkool binnen dit gebied te betrekken. Verder werd vooral de rantsoenering drastisch aangepakt: op de verlichting moest gespaard worden, gasloze zondagen en steenkoolloze maandagen werden afgekondigd, bepaalde sectoren (bier, vensterglas, luxe-auto's, muziekinstrumenten, bloemen) kregen nog slechts weinig brandstoffen. In de produktie zelf greep de steenkoolcommissaris niet in, maar gezien de voortdurende transportcrisis zag de regering zich in december 1916 genoodzaakt de spoorwegen in eigen hand te nemen (Baker 1921: 108-115; Friedensburg 1934: 164-165).

Ook in de staalindustrie moest in de prijzen worden ingegrepen. Door de snelle stijging van de vraag kwamen de prijzen in 1915 na een lange periode van neergang weer op het niveau van het vorig decennium. De gemiddelde ijzer- en staalprijs bevond zich eind 1916 reeds op 240 % van het vooroorlogs niveau en schoot door tot 370 % in juli 1917. 'Stroomafwaarts' werden nog grotere prijsverhogingen genoteerd. De staalbehoeften van regering en Geallieerden waren

immers zo groot, dat voor elke prijs een afnemer gevonden werd. Bij de regering groeide echter het onbehagen over de monopoliepositie van de staalindustrie en midden juli 1917 deed de president een pathetische oproep tot meer patriottisme.

In de industrie zelf begon men te beseffen dat de situatie tot straffe maatregelen kon leiden - president Wilson verklaarde zich op zeker ogenblik zelfs bereid tot nationalisatie van de sector over te gaan - en toonde men zich bereid tot afspraken om erger te voorkomen. In september werd Leonard Replogle, iemand die de sector van binnenuit kende maar niet tot de 'inner circle' van de staalbaronnen hoorde, benoemd tot hoofd van het staalcomité van de WIB, dat tot voornaamste afdeling van de WIB zou uitgroeien. Dezelfde maand kwam men tot de eerste prijsafspraken. De nieuwe prijzen bevonden zich op een niveau van een derde tot de helft van die van voordien. Daarmee bleven ze boven het vooroorlogs niveau, maar onder de prijzen die tijdens de eerste oorlogsjaren de Geallieerden werden aangerekend. Ondanks blijvende spanningen kwam men in de volgende maanden ook tot afspraken over de meer afgewerkte staalprodukten, wat telkens voor drie maanden gebeurde. In principe beschikte de WIB tegenover de industrie over harde onderhandelingswapens omdat ze reeds de steenkoolproductie en -verdeling, evenals het transport controleerde. Ondanks het feit dat de WIB erg genereus was, verliepen de onderhandelingen vaak moeizaam. Het uitgangspunt van de WIB was immers dat de marginale producent in elk stadium van de produktie nog een redelijke opbrengst tegemoet moest kunnen zien. Voor de produktievere en vooral de geïntegreerde bedrijven was de winst meer dan behoorlijk (Baruch 1921: 118-127; Clarkson 1923: 87, 317-324; Urofsky 1969: 155, 187, 192-223, 234-239; Cuff 1973: 125-128, 240).

Clarkson vindt dat uit de prijsafspraken bleek dat de staalindustrie nu de belangen van het vaderland liet prevaleren boven het eigenbelang. Toch geeft hij toe dat er nog hoge winsten werden gemaakt. Later bleek dat het altruïsme van de grote staalbedrijven meer schijn dan werkelijkheid was. Na een daling tot 71 miljoen \$ in 1914 stegen de winsten bij US Steel tot 135 miljoen \$ in 1915 (42) en 333 miljoen \$ in 1916. Volgens het bedrijf daalden ze daarna tot 245 miljoen \$ in 1917 en 199 miljoen \$ in 1918. Een senaatscommissie kwam er in 1934 achter dat de winst gedurende de twee oorlogsjaren 1917 en 1918 feitelijk 585 miljoen en 519 miljoen \$ bedroeg (op een kapitaal

---

42. Volgens Lewinsohn (1935: 153). Fuchs (1918: 80) heeft het over 130,4 miljoen \$.

van 1,5 miljard \$) (43).

Bethlehem Steel keerde na een lange aanloopfase pas in 1916 voor het eerst een dividend uit aan haar gewone aandeelhouders, maar dan wel een van 22,5 % - op basis van een fenomenaal gestegen koers (van 6 \$ in 1906 per aandeel naar 30 \$ in 1913-1914 en 600 \$ in 1915). Het jaar daarop kreeg men nog een procent meer plus een premie in de vorm van nieuwe aandelen ter waarde van 200 % van de aandelen die men in bezit had. Het bedrijf verklaarde in de oorlog gemiddeld 20 miljoen \$ winst per jaar te boeken. Volgens de genoemde senaatscommissie verdiende het in 1917 alleen al 62 miljoen \$ (44). De Federal Trade Commission sprak over "buitensporige hebzucht en onbeschaamde oplichterij". Door deze fraude slaagden de ondernemingen erin de belasting op hun oorlogswinsten beperkt te houden. President Wilson was dus niet in staat private en publieke belangen zo gescheiden te houden, als hij zich had voorgenomen (Fuchs 1918: 79-81; Clarkson 1923: 318, 322-323; Friedensburg 1934: 166; Lewinsohn 1935: 152-155; Urofsky 1969: 87-92, 223-234, 241; Hogan 1971b: 519, 526-527, 557-558; Hardach 1973: 108; Sampson 1977: 76-77; Stora 1979: 98-99).

D. Een belangrijk element in de stijging van de vraag naar staal tijdens de oorlog vormde de ontwikkeling van de autoindustrie die erdoor versneld werd. Het is noodzakelijk daarbij stil te staan omdat in de literatuur het einde van de rol van de staalindustrie als leidende sector ermee in verband gebracht wordt.

Volgens verschillende auteurs begon de neergang van de staalindustrie als leidende sector in de belangrijkste industriestaten al in het laatste decennium van de vorige eeuw. Na de ontdekking van het Thomas-procédé waren er gedurende lange tijd geen fundamentele technologische vernieuwingen meer. Als gevolg daarvan hield de staalprijs op te dalen, waarmee de stimulerende

---

43. Ik baseer me hier op Lewinsohn (1935: 152-155) en Sampson (1977: 76-77). In zijn standaardwerk over de geschiedenis van de Amerikaanse staalindustrie zegt pater William Hogan daarover niets en meldt op basis van het jaarverslag van 1950 van US Steel als winstcijfers voor de jaren 1914-1918 respectievelijk 23.8, 75.9, 271.5, 224.2 en 125.3 miljoen \$. De winstdaling in 1917 en 1918 wordt toegeschreven aan de stijging van de belastingen in deze jaren - respectievelijk 253.3 en 297.6 miljoen \$ tegenover 26.6 miljoen \$ in 1916 -, de stijging van de loonlasten met 95 miljoen \$ in 1918 en het toenemend bedrag van de afschrijvingen - 43 miljoen \$ in 1916, 83.3 en 98.8 miljoen \$ in 1917 en 1918 (Hogan 1971b: 519, 526-527). De optelsom van winst (na belasting), belasting en afschrijvingen voor de jaren 1916-1918 benadert dicht de door Lewinsohn genoemde en in de tekst geciteerde winstcijfers en wijst dus op een herschrijving van de balanssen na de senaatsenquête.

44. Hogan meldt voor dat jaar 21 miljoen \$ afschrijvingen, 13.5 miljoen \$ belasting en 27.3 miljoen netto-winst (1971b: 557).



werking van de sector op de economie tot stilstand kwam. Ook het einde van de massale spoorwegenbouw droeg daartoe bij. Met Rostow kan men - althans voor wat Europa betreft, want in de Verenigde Staten ging de evolutie sneller - de periode 1900-1945 als een langgerekte herstructureringsperiode beschouwen waarbij de economie, deels opgehouden en deels gestimuleerd door twee oorlogsperiodes, de overgang maakte van het primaat van de spoorwegaanleg naar die van de consumptiegoederen met op de eerste plaats de auto (45).

Van der Pijl wijst erop dat in Europa bij overproductie in de sector de uitwegen in eerste instantie gezocht werden binnen het bestaande produktiekader - zoeken van nieuwe afzetmarkten (bijvoorbeeld voor Groot-Brittannië: spoorwegaanleg in Indië), verdere bewapening (Duitsland, Frankrijk) - terwijl men in de Verenigde Staten een weg bewandelde die tot fundamentele wijziging van het accumulatieregime en tegelijkertijd tot herstructurering van de staalindustrie zou leiden. Als bepalend element ziet Van der Pijl de relatieve schaarste van de arbeidskrachten in de Verenigde Staten, die in eerste instantie een beperkende voorwaarde was, maar in het kader van de Fordistische synthese juist een stimulans werd. Om die schaarste tegen te gaan werden zowel arbeidsbesparende investeringen doorgevoerd als hogere lonen uitbetaald. Fords beroemde '5 \$ per dag' kwam dan ook niet voort uit een eventueel ideaal (46) maar had als bedoeling het verloop van de arbeiders tegen te gaan. De combinatie van massaproductie en -consumptie werd hiermee de basis voor de progressieve 'corporate liberale' synthese en het 'intensief' accumulatieregime - volgens de indeling van Aglietta (zie 2.4) (Van der Pijl 1978: 36-37, 51-55, 65).

In 1909 werden er in de Verenigde Staten 120.000 personenwagens verkocht, 13 jaar later waren dat er bijna 20 keer zoveel: 2,7 miljoen; het aantal autobussen en vrachtwagens werd in die periode met een factor 90 vermenigvuldigd: van 3.000 tot 269.000 (in 1919 waren het er zelfs 321.000). Vooral de jaren van de Eerste Wereldoorlog betekenen de definitieve 'take-off' voor de auto-industrie, zeker voor vrachtwagens en bussen. Tijdens de oorlogsjaren bedroeg de export van vrachtwagens 39 miljoen \$ tegen 1,2 miljoen \$ de jaren daarvoor. Na de oorlog verhoogde Ford zijn maatschappelijk kapitaal van 2 tot 100 miljoen \$. In de Verenigde Staten ontstond zodoende een nieuwe leidende sector, waarvan de stimulerende werking minstens zo sterk was als die van de spoorwegaanleg voordien. Dat neemt niet weg dat ook de bevoorrading van de auto-industrie tijdens de oorlog aan beperkingen was gebonden,

---

45. Rostow stelt dat het duidelijkst in zijn World Economy (1978) op p. 301-302, maar het komt ook impliciet naar voren in de afbakening van leidende sectoren in de landenstudies in hetzelfde boek.

46. Het idee kwam overigens van Fords oorspronkelijke partner James Couzens, die het tegen de weerstand van Ford in doorvoerde (Drucker 1985: 231-232).

beperkingen die tot grote spanningen met de WIB leidden (Olphe-Galliard 1923: 219; Cuff 1973: 204-219; Rostow 1978: 196).

E. In de winter van 1917-1918 leidde de genoemde impasse in de oorlogsregulering tot tekorten in alle sectoren. In januari 1918 stelde de senaatscommissie voor militaire aangelegenheden, geïnspireerd door het oorlogscomite van de Kamer van Koophandel, daarom voor om zoals in Groot-Brittannië een afzonderlijk, door civiele ambtenaren bestuurd ministerie van Munitie op te richten. Gezien het wantrouwen van regering en publieke opinie tegenover de zakenwereld maakte dit voorstel echter geen kans. Daarentegen werd ook een voorstel om 'dollar-a-year' managers uit het bedrijfsleven uit de WIB te weren en te vervangen door betaalde ambtenaren opzij gezet. Een compromis werd bereikt waarbij de president in mei 1918 een volmacht kreeg het overheidsapparaat te hervormen in functie van de behoeften van de oorlogsvoering.

De belangrijkste hervorming die daarbij tot stand kwam was, dat de WIB nu rechtstreeks bij de president werd ondergebracht. Voordien was het bestuur van de WIB door de nieuwe voorzitter Baruch, voordien een beruchte beursspeculant en volgens de Nederlandse bestuurskundige Frans van Vught een 'rasplanner', gestroomlijnd volgens moderne management-principes. Ook het ministerie van Oorlog ging, in een poging verlies van bevoegdheden op het vlak van de bevoorrading aan een eventueel nieuw ministerie te voorkomen, over tot centralisatie van de bevoorrading en werkte daarbij nu samen met de WIB. Zonder dat werkelijk fundamentele hervormingen werden doorgevoerd, was het daardoor mogelijk in de loop van 1918 een vrij efficiënte organisatie van de oorlogeconomie op te bouwen. "Het zou moeilijk zijn", aldus de Amerikaanse onderzoeker Charles Baker, "het verschil in atmosfeer van het officiële Washington in de zomers van 1917 en 1918 te overdrijven. In de eerste maanden na de oorlogsverklaring, waren honderden industriële en overheidsorganisaties koortsachtig aan het werk, elk met hun eigen zaken en met weinig of geen kennis van wat anderen aan het doen waren; daarbij liepen ze voortdurend in elkaars weg en deden ze teniet wat anderen hadden opgebouwd. (...) Een jaar later leidde Washington de hele natie als een grote machine. Kalmte en vertrouwen waren in de plaats gekomen van de dolle haast, het wantrouwen en het gekibbel van een jaar voordien".

Volgens Baker vervulde de War Industries Board nu de rol van een munitie-ministerie, want zelfs als president Wilson zo sterk geweest was als twintig supermannen (47), dan nog had hij niet alle verantwoordelijkheden kunnen waarmaken, die hem nu waren opgedragen.

F. Vanaf het begin moest de WIB tussenkomen om prioriteiten te stellen bij de staalbevoorrading. Clarkson meldt dat geen enkele

---

47. Het beeld dat van Wilson uit Keynes' beschrijving van de naoorlogse vredesonderhandelingen naar voren komt, is trouwens allesbehalve dat van een superman (1919: 23-34).

vergadering van het bestuur voorbijging zonder dat een hevige discussie plaatsvond tussen de verschillende overheidsorganen onderling en tussen overheid en verwerkende nijverheid over de prioriteiten bij de staalbevoorrading.

De controle op produktie en distributie werd steeds strakker. Men begon met het herschikken van contracten om het transport zo weinig mogelijk te belasten. In september 1917 werden de eerste prioriteitscertificaten ingevoerd en naarmate de situatie dat vereiste, werden de regelingen verscherpt, zodat in juli 1918 sprake was van een volledige staalrantsoenering - volgens Clarkson was de behoefte op dat ogenblik gelijk aan 120 % van de capaciteit (48) - waarmee men ook de produktie in andere sectoren kon reguleren. Toen bleek dat er nog 6 miljoen staal te weinig was om in de oorlogsbehoeften te voorzien, ging men over tot strikte inventarisatie van alle staalvoorraden. Zodoende centraliseerde de WIB tenslotte alle bestaande diensten op het vlak van de economische en sociale (49) regulering (Baker 1921: 30-31; Baruch 1921: 127-135; Clarkson 1923: 66, 317, 324-328; Olphe-Galliard 1923: 221-223; Friedensburg 1934: 166; Koistinen 1967: 395-403; Urofsky 1969: 174, 158, 184, 187-191; Van Vught 1979: 2-3).

G. Zoals in Groot-Brittannië werd in de Verenigde Staten zodoende tenslotte een vrij efficiënt werkende en ook vergaande vorm van overheidsregulering tot stand gebracht. Clarkson wijst er daarbij op dat hetzelfde werk voor de staalsector in de Verenigde Staten door 100 en in Groot-Brittannië door 3.000 mensen werd verricht. Het ontbreken van de mogelijkheid formele kartels tot stand te brengen droeg bij tot het sterk publiek karakter van de regulering in beide landen, maar de mate waarin de publieke regulering in de Verenigde Staten door organisaties van het bedrijfsleven werd aangevuld en door zakenlui werd gedomineerd, was een aanduiding van het hoger niveau van informele organisatie van het Amerikaans bedrijfsleven. De regering Wilson was waarschijnlijk de wantrouwigste ten aanzien van de versmelting van publieke en private belangen en waakte er dan ook over een formele scheiding daartussen te handhaven. Dat verhinderde niet dat de privé-sector in deze belangenconfrontatie aan het langste eind trok.

H. De economische demobilisatie in de Verenigde Staten stond in

---

48. Voor de oorlog werd de behoefte van staal voor de oorlogsvoering op 17 % van de capaciteit geschat (Baruch 1921: 117; Clarkson 1923: 315).

49. Door de schaarste aan arbeidskrachten was ook in de Verenigde Staten een regulering van de verdeling van de arbeidskrachten nodig. Daartoe ging men over tot civiele mobilisatie, ook van de vrouwen tussen 18 en 50 jaar. De American Federation of Labor ondersteunde deze regeringspolitiek, mede omdat de arbeidsvoorwaarden, waaronder ze geschiedde, niet slecht waren (Olphe-Galliard 1923: 222).

scherp contrast met die in West-Europa (zie verder hoofdstuk 10). In tegenstelling tot West-Europa bereidde geen enkel comité de demobilisatie voor en verder waren de rollen omgekeerd: de overheid wilde een snelle afbraak van de publieke regulering, terwijl het bedrijfsleven eraan vasthield. Zeker in de ijzer- en staalindustrie zal het verschil in rendabiliteit in de periode voor en tijdens de oorlog daartoe bijgedragen hebben. De regering, hierin ondersteund door de publieke opinie, zette echter door. Nergens anders werden de oorlogsreguleringen zo snel afgeschaft. Met uitzondering van enkele prijscontroles werden alle reguleringen beëindigd op het ogenblik van de wapenstilstand. Binnen een week werden alle warencomités ontbonden en binnen een maand waren de helft van de lopende contracten opgezegd. De War Industries Board "weigerde te geloven dat er enig probleem was betreffende het afschaffen van de controle. Dit geloof baseerde het op de wetenschap dat het de industrie niet van haar individuele vitaliteit of haar interne energie had beroofd. Het had de industrie samengebracht voor een gemeenschappelijk doel, maar wel in de geest van het individualisme" (Clarkson 1923: 477 (citaat), 486-487; Howenstine 1944: 97-100, 117-118; Armitage 1969: 10-11; Urofsky 1969: 292-302; Cuff 1973: 247-264).

De ondernemers hadden echter minder vertrouwen in de terugkeer naar de werking van de vrije markt. Vooral in de produktiemiddelensectoren, die tijdens de oorlog een sterke uitbreiding hadden gekend, heerste ongerustheid. Er gingen dan ook stemmen op om de prijspolitiek van de WIB gedurende langere tijd voort te zetten. Dit vereiste een verlenging van de speciale bevoegdheden van de president en daartoe was Wilson, die wist dat het de betrokken industrieën tijdens de oorlog voor de wind was gegaan, niet bereid.

De staalindustrie vreesde voor een ongeordende prijsdaling en stelde voor de prijscontrole verder te zetten, desnoods op private wijze, maar onder supervisie van de overheid. De regering toonde hiervoor weinig belangstelling, maar volgens de Amerikaanse onderzoeker Urofsky zijn er aanwijzingen dat het tot informele samenwerking tussen de sector en de overheid kwam. Zonder dat er sprake was van grote schommelingen op de markt werden de staalprijzen in de eerste drie maanden van 1919 immers stilaan verlaagd. Dat miste echter elke wettelijke basis en daarom vroeg de industrie een versoepeling van de anti-trustwetten.

Voor veel verwerkende industrieën bleven de staalprijzen echter te hoog, hetgeen tot stagnatie leidde. De regering beraadde zich in februari 1919 over mogelijke maatregelen. Dit leidde tot de oprichting binnen het ministerie van Handel van een nieuwe "Industrial Board", die in ruil voor overheidsbestellingen prijsdalingen probeerde te bewerkstelligen. De staalindustrie werd als eerste sector uitgekozen, omdat de samenwerking tijdens de oorlog vlot was verlopen en een akkoord als basis kon dienen voor andere afspraken. In de sector waren er nu wel weerstanden. Volgens Urofsky vreesde men er dat een open akkoord tot grotere toegevingen zou moeten leiden dan de lopende informele regulering, maar men

besepte dat dit beter was dan een directe terugkeer naar vrije marktverhoudingen. Op 21 maart 1919 werd een akkoord bereikt over prijsdalingen in de ijzer- en staalsector tussen 10 en 14 %. Op basis hiervan startte de Industrial Board onderhandelingen met andere bedrijven en sectoren. Een vorm van overheidsregulering in samenwerking met het bedrijfsleven, geïnspireerd op de ervaringen tijdens de oorlog, leek op het getouw te staan.

Het ijzer- en staalakkoord stuitte echter binnen de regering al op tegenstand. De spoorwegdirectie, die voor de overheid in deze sector de belangrijkste aankopen deed, vond de afgesproken prijzen te hoog en weigerde op basis daarvan bestellingen te plaatsen. Bovendien stelde procureur-generaal Mitchell Palmer in een geheim advies dat de prijspolitiek van de Industrial Board een inbreuk was op de anti-trustwetten. President Wilson volgde tenslotte zijn advies, waarna op 8 juni de Board ontbonden werd.

De industrie keerde waarschijnlijk terug naar haar illegale vorm van private regulering, zoals die voor de oorlog gebruikelijk was. Tot oktober werden de prijzen die de sector met de Industrial Board had afgesproken, gehandhaafd en de spoorwegdirectie was niet in staat lagere prijzen te bedingen. Daarna stegen de prijzen zelfs licht, waarschijnlijk onder invloed van de grote staalstaking in de laatste drie maanden van 1919 (Howenstine 1944: 166-167, 221-245; Armitage 1969: 16-18; Urofsky 1969: 295-297, 303-324; Cuff 1973: 261-262).

## 9.6 Conclusies

Ondanks alle concrete verschillen die we in de hier bestudeerde landen hebben kunnen vaststellen, kan er geen twijfel over bestaan dat de economische regulering tijdens de Eerste Wereldoorlog in elk ervan een ander karakter had dan in de voorafgaande periode. Door de schaarste van ijzer- en staalprodukten was het niet nodig op kunstmatige wijze collectieve monopolies in stand te houden. Zelfs in Duitsland verloren de kartels veel van hun glans. Voorzover er sprake was van private regulering, gebeurde dit in een of andere vorm van samenwerking met de regering. Het proberen in stand houden van hoge prijzen en winsten was enkel een middel tot een ander doel: het stimuleren van de produktie.

Anonieme regulering kwam niet in aanmerking. De uitvoering van vormen van actieve oorlogsplanning verliep weliswaar allesbehalve rimpelloos, een conclusie zoals die van de Franse liberaal Olphe-Galliard (1923: 497) dat "de maatregelen, genomen door de diverse regeringen, ons meer belemmeringen voor dan hulpmiddelen tot het werk van de produktie toeschenen" is te simplistisch. Zoals de Amerikaanse onderzoeker Baker opmerkt (1921: 23-24), zouden bij een puur liberale aanpak de prijzen voor ijzer en staal nog meer gestegen zijn en zouden deze produkten in handen gekomen zijn van de

meestbiedenden - in een oorlogssituatie niet noodzakelijk degenen die er het meest efficiënt gebruik van zouden maken. Bovendien zouden zonder enige herverdeling de winsten grotendeels in de handen van enkele sectoren gebleven zijn. Dit laatste werd evenwel slechts in geringe mate verhinderd.

De verschillende uitgangsposities in de diverse landen op het vlak van steenkool en erts, van productiecapaciteiten en voorraden en op het vlak van de regulering en beheersconcepties bepaalden in sterke mate het concreet karakter dat de economische regulering van de oorlogsinspanning kreeg. Overal was echter duidelijk sprake van toenemende overheidsinterventie en versterking van het uitvoerend niveau. Enkel in Duitsland vond daarbij een verschuiving van de regering naar het bondgenootschap van leger en zware industrie plaats.

In alle landen werden mensen uit het bedrijfsleven in het openbaar bestuur ingeschakeld. Toch leidde dat - in tegenstelling tot wat hierover in de traditie van de theorie van het staatsmonopolistisch kapitalisme geschreven wordt - niet tot een toenemende versmelting van overheid en bedrijfsleven. De controle op de bedrijven, die in de oorlogsproductie werden ingeschakeld, bleef beperkt en de mogelijkheden hoge oorlogswinsten te accumuleren waren groot, ook in Groot-Brittannië waar daarover nochtans duidelijke afspraken waren gemaakt. Toch werd men zich bij de overheid - ook bij de privé-managers die tijdelijk in overheidsdienst werkten - steeds pijnlijker bewust, zowel van de tegenstellingen tussen de deelbelangen van bedrijven en sectoren en het algemeen (burgerlijk) belang, als van de beperkte mogelijkheden voor een staat om hieraan - althans binnen het kader van de bestaande productieverhoudingen - iets te doen.

In de landen met de grootste arbeiderspartijen en vakbonden, Groot-Brittannië en Duitsland, bestond de grootste behoefte aan autonomisering van de overheid, ook al was het mogelijk dat in Duitsland het bedrijfsleven tenslotte een pact sloot met de vakbeweging, waardoor verhinderd werd dat de regulering van de overgangseconomie in handen van de overheid kwam. Een duidelijker aanduiding voor de autonomisering van de burgerlijke staat ten opzichte van de burgerlijke klasse, die de definitie van haar algemeen belang blijkbaar zelf in handen wilde houden, kon er moeilijk zijn.

Onlangs gelijkenissen op het vlak van de regulering valt op dat de kwaliteit en effectiviteit ervan in de Angelsaksische landen veel groter was dan in Frankrijk en Duitsland. Een verklaring was ongetwijfeld het ontbreken van sterke kartels in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten. Dan nog zorgde de overheid in deze landen ervoor dat representatieve organisaties en comités voor de sectoren tot stand kwamen. In Groot-Brittannië, waar de overheidsregulering het meest vergaand was en de vooroorlogse private regulering het zwakst, wisten de ondernemers echter dat ze van de overheid weinig te vrezen hadden.

Daarmee komen we op een meer fundamenteel element. In de Angelsaksische landen bestond een traditie van samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven. Volgens Kenneth Dyson leidde dat ertoe dat in die landen geen echte 'staatscultuur' aanwezig was (zie 4.6). Tijdelijke toename van de overheidsinterventie werd daarom minder als bedreiging ervaren. In Frankrijk en vooral Duitsland was de tegenstelling tussen burgerij en staat traditioneel veel groter. Bovendien hadden de belangenorganisaties van de ijzer- en staalsector in de landen - Comité des Forges en VdESI - in de periode voor de oorlog een sterke positie weten te verwerven, die ze niet zomaar wilden kwijtraken.

Toch werd in alle landen op zijn minst de schijn van samenwerking tussen staalindustrie en overheid opgehouden - in Duitsland beperkte die samenwerking zich wel steeds meer tot het leger (onder het Derde Opperbevel). Daardoor kon de sector grotendeels de controle over de reguleringsmechanismen behouden. Voor zover er sprake was van actieve, planmatige regulering werd de sector daarbij rechtstreeks betrokken. Bij nader toezien blijkt de economische regulering tijdens de Eerste Wereldoorlog dan ook veel minder een directe overheidsaangelegenheid geweest te zijn dan dikwijls uit de literatuur naar voren komt.

In alle landen ging men ervan uit dat de oorlogsregulering een voorbijgaande zaak zou zijn en in eerste instantie was dat ook het geval. Overal werden binnen vrij korte tijd de belangrijkste structuren ervan afgeschaft (zie volgend hoofdstuk). Belangrijk was evenwel de ervaring met een meer planmatige aanpak op zich, die tijdens komende crisisjaren als referentiepunt kon dienen. Verder maakte het uiteenvallen van de Tweede Internationale en de integratie in de burgerlijke maatschappij van grote delen van de arbeidersbeweging die ermee samenging het mogelijk dat binnen de burgerij mensen naar voren konden komen die in een 'progressief' liberaal kader meer met de arbeidersbeweging wilden samenwerken. Rathenau in Duitsland, Clémentel in Frankrijk, Lloyd George in Groot-Brittannië en president Wilson in de Verenigde Staten waren wellicht de belangrijkste voorboden van deze 'corporate liberale' synthese (50). In Europa ontbrak de materiële basis voor een dergelijke synthese echter vooralsnog. In de Verenigde Staten daarentegen was de ontwikkeling naar de fordistische synthese al op gang gekomen.

---

50. Clémentel en Lloyd George, die nochtans duidelijk 'Atlantisch' gericht waren, komen in Van der Pijls boek over het 'totstandkomen van een Atlantische heersende klasse' (1984) merkwaardig genoeg niet voor.

## Hoofdstuk 10

## Demobilisatie en tijdelijke teruggang van de publieke regulering

10.1 Voorzien en toch niet voorbereid

De problemen van de Eerste Wereldoorlog waren grotendeels niet voorzien, waardoor men er zich niet op had voorbereid. Anders was dat met de economische demobilisatie. Overal beseftte men dat de herintegratie van miljoenen soldaten en de overgang naar een 'normale' vredeconomie na een oorlog die in dergelijke mate de industrie had gemobiliseerd, grote moeilijkheden met zich zou brengen. Vanaf 1916 waren er in de verschillende landen groepen en commissies die over deze overgang nadachten en daarover voorstellen formuleerden.

Toch verliep de economische demobilisatie grotendeels onvoorbereid, ten eerste omdat men in het bedrijfsleven zo snel mogelijk naar de vroegere verhoudingen terugwilde en een eventuele bestendiging van de overheidsreguleringen ten koste van alles afwees. Binnen de arbeidersbeweging, delen van een meer 'verlichte' burgerij en ook binnen sectoren die na de oorlog moeilijkheden vreesden koesterde men weliswaar andere opvattingen, maar ondanks soms heftige confrontaties konden deze niet meer dan enkele voorzichtige overgangsregelingen en -experimenten inspireren. Duidelijk werd dat de economische demobilisatie geen puur technische kwestie was. De strijd om de inhoud en vorm van de overgangseconomie ging over niets minder dan de kern van de politiek-economische structuur en de krachtsverhoudingen op dat vlak waren op voorhand moeilijk te voorzien.

Een tweede factor waardoor de overgang zo onvoorbereid verliep was de mate van ontwrichting van de economische structuur. Bij alle oorlogvoerende partijen waren de financiën in sterke mate ontwricht. De verwoestingen waren voor wat de hier bestudeerde landen betreft vooral in België en Noord-Frankrijk zeer groot. Tenslotte had men ook internationaal af te rekenen met nieuwe krachtsverhoudingen.

Voor het in sterke mate internationaal geïntegreerde ijzer- en staalbekken van Lotharingen, Luxemburg en het Saarland waren de grenswijzigingen wellicht het meest ingrijpend. In Frankrijk - het voormalige Duits-Lotharingen inbegrepen - werden alle Duitse bezittingen aangeslagen en verkocht. Luxemburg werd verplicht de Zollverein te verlaten en de Duitse bedrijven besloten ook daar hun bezittingen te liquideren. Het Saarland werd voor vijftien jaar



onder Franse controle geplaatst, waarna de inwoners in een volksraadpleging over de toekomst van het gebied zouden kunnen beslissen. Ook in het oosten verloor Duitsland een deel van haar produktiecapaciteiten voor steenkool, ijzer en staal, omdat het grootste deel van het Oppersilezisch industriegebied in handen van het heropgerichte Polen kwam.

Op de herstructureringen waartoe deze grenswijzigingen op ondernemingsniveau leidden, komen we in volgend hoofdstuk terug. In dit hoofdstuk worden de andere aspecten van de overgang na de Eerste Wereldoorlog, voor zover ze relevant zijn voor ons onderwerp, behandeld: de terugkeer naar een 'normale' vredeconomie en de wederopbouw in de verschillende landen, de oprichting van de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie en de problemen rond de Duitse herstelbetalingen. Zoals na de Tweede Wereldoorlog ook het geval zou zijn probeerde Frankrijk na een aanvankelijk revanchistische aanpak tot een toenadering met Duitsland te komen, vooral op het vlak van de integratie van de steenkool-, ijzer- en staalsector. De verzoening mislukte echter in eerste instantie, hetgeen tenslotte leidde tot de bezetting van het Ruhrgebied door Frankrijk en België.

Vooraleer we op dat alles dieper ingaan is het nuttig de ruwstaalproduktie voor de bestudeerde landen te bekijken - ter vergelijking worden de cijfers voor de Verenigde Staten en de hele wereld daaraan toegevoegd. Men moet er rekening mee houden dat Duitsland in 1919 het vroegere 'Duits' Lotharingen verloor (aan Frankrijk), in 1921 het Saarland en in juli 1922 een groot deel van Opper-Silezië (bron: Europa: Mitchell 1980: 421-424; USA, wereld: Lister 1960: 433; USA 1919: Carr/Taplin 1962: 406):

tabel 18  
ruwstaalproduktie 1913 en 1918-1925 in de bestudeerde  
landen, de USA en op wereldvlak (in 1.000 ton)

	B	DU	FR	GB	LUX	SAAR	USA	WERELD
1913	2.467	17.609	4.687	7.787	1.326		31.680	76.300
1918	11	14.092	1.800	9.692	888			
1919	334	7.847	2.156	8.021	369		34.671	
1920	1.253	9.278	2.706	9.212	585		42.800	72.429
1921	789	9.997	3.099	3.762	754	987	20.097	45.200
1922	1.565	11.714	4.538	5.975	1.394	1.313	36.167	68.800
1923	2.297	6.305	5.222	8.618	1.201	1.064	45.656	78.300
1924	2.875	9.835	6.670	8.333	1.887	1.485	38.533	78.500
1925	2.549	12.195	7.464	7.504	2.086	1.582	46.113	90.339

De cijfers geven een idee van de mate, waarin de sector aan extreme situaties het hoofd moest bieden. Na de oorlog werd men in eerste instantie geconfronteerd met een inhaalbeweging die tot grote vraag

en hoge prijzen leidde. Mede door de voortdurende internationale instabiliteit kwam aan deze 'boom' al snel een eind, wat een directe weerslag had op de prijzen en de rendabiliteit in de sector. Vooral in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten en ook in België leidde dit tot een sterke terugslag. Ook de invloed van de Ruhrbezetting in 1923-1924 is in de cijfers goed terug te vinden.

## 10.2 Snelle afbraak van de oorlogsregulering in Groot-Brittannië

A. Tijdens de oorlog had in het Verenigd Koninkrijk bij verschillende mensen, onder wie Lloyd George, het idee post gevat dat men de wederopbouw moest aangrijpen om de structurele basis van het land te versterken. In maart 1916 werd een ministerieel comité voor de wederopbouw opgericht en in augustus 1917 werd dit omgevormd tot volwaardig ministerie. Honderden comités en subcomités onderzochten bijna elk aspect van het Britse leven tijdens en na de oorlog. Maar, zoals een lucide waarnemer opmerkte, de regering gebruikte deze "zoals een dronkeman een lantaarnpaal - meer ter ondersteuning dan tot verlichting".

Een van de belangrijkste comités was het "Committee on Commercial and Industrial Policy after the War", meestal naar haar voorzitter 'Balfour-comité' genoemd. Volgens het comité kon de regering na de oorlog een maximum aan produktie en efficiëntie stimuleren door de binnenlandse markt opnieuw zo veel mogelijk te liberaliseren en daarnaast een vorm van bescherming tegen buitenlandse concurrentie te bieden. Vooral dat laatste accent was nieuw. De anti-Duitse stemming droeg er ongetwijfeld toe bij dat de roep om maatregelen tegen dumping onder industriëlen en politici - ook ('corporate') liberale zoals Lloyd George - toenam. Vooral de Duitse kartels waren voor de oorlog immers herhaaldelijk van deze praktijk beschuldigd. In dit verband adviseerde het Balfour-comité de oprichting van een sterk en competent orgaan dat aanvragen van sectoren tot bescherming tegen dumping zou onderzoeken en op grond daarvan aanbevelingen moest formuleren.

De meerderheid van de ijzer- en staalcommissie van het Balfour-comité ging nog verder en vroeg voor de periode van de wederopbouw een invoerheffing van 10 % en daarna een ter hoogte van het verschil bij de buitenlandse producenten tussen binnenlandse en exportprijzen. Verder pleitte deze meerderheid voor het tot stand brengen van een gecentraliseerde verkoopsorganisatie voor de export. Een minderheid onder leiding van Hugh Bell, voor de oorlog de traditionele woordvoerder van de sector, bleef echter trouw aan het liberale standpunt en distantieerde zich van deze standpunten. Beide stromingen waren het er wel over eens dat de overheid zich ver moest houden van elke interne regulering van de sector. Opmerkelijk was dat ook de vakbondscentrale TUC aan het vrijhandelsstandpunt vasthield. In september 1917 werd op haar congres nog een motie

aangenomen, waarin het via protectie "subsiidiëren van het kapitaal ten koste van de arbeid" werd afgewezen (Delle Donne 1928: 96-98; Carr/Taplin 1962: 339-343, 347-348, 374; Johnson 1968: 86-87; Armitage 1969: 6-8).

Het compromis van het Balfour-comité was de basis voor het optimistisch naoorlogs verkiezingsprogramma van de coalitie-regering. In tegenstelling tot het grootste deel van de publieke opinie en het parlement was de regering geen principieel voorstander van liberale orthodoxie. Paul Johnson toont in zijn uitgebreide studie van de Britse wederopbouwperiode aan dat het beleid in eerste instantie pragmatisch was, een patch-workachtig antwoord op de verschillende problemen en pressies, dat zeker niet als orthodox, doelbewust, coherent of reactionair kon bestempeld worden. Afschaffing van overheidsreguleringen was echter een middel dat enkele voordelen bood: het was in overeenstemming met de liberale orthodoxie, ontlastte de regering en nam bij het bedrijfsleven onzekerheden weg ten aanzien van het toekomstig regeringsbeleid.

B. Het tempo van de liberalisering verschilde naargelang de sector. Over het algemeen werden de markten voor grondstoffen - met de steenkoolsector als grote uitzondering - sneller geliberaliseerd dan die voor afgewerkte produkten en die voor metalen sneller dan die voor textielwaren - aan de laatste had het leger na het beëindigen van de vijandelijkheden langere tijd behoefte dan aan de eerste. Ook de reguleringen in de voedingssector en bij de spoorwegen bleven lange tijd bestaan.

Eind december 1918 reeds werd de binnenlandse ijzer- en staalmarkt volledig vrijgemaakt, voor wat de leveringen betrof. De export bleef nog aan beperkingen onderworpen, omdat zolang de centrale mogendheden de oorlog nog konden hervatten de blokkade daartegen niet volledig werd opgeheven. Vanaf half december werd bij levering aan neutrale mogendheden geen waarborg tegen herexport naar vijandelijke landen gevraagd en vanaf midden juli 1919 mocht ook weer rechtstreeks aan Duitsland en Oostenrijk geleverd worden (Pigou 1946: 119-123; Hurwitz 1949: 291; Carr/Taplin 1962: 349; Johnson 1968: 362, 393-407; Armitage 1969: 8).

De ijzer- en staalindustrie vreesde dat snelle beëindiging van de prijssubsidies tot te snelle prijsverhogingen en daardoor tot onderbenutting van de (tijdens de oorlog toegenomen) capaciteiten zou leiden. De nieuwe ijzer- en staalfederatie NFISM vroeg dan ook een voortzetting van de subsidies tot 1 juni 1919. De regering was echter niet geneigd in vredetijd de daarvoor benodigde grote bedragen op te brengen. Tenslotte werd een akkoord bereikt, waarbij de subsidie voor staal eind januari en die voor ruwijzer eind april 1919 zouden worden afgeschaft. In ruil daarvoor bleven de ijzer- en staalprijzen tot eind mei aan controle onderworpen. In de exportprijzen moest de subsidie meegerekend worden om elke verdenking van subsidiëring van de export - met name in de Verenigde Staten bestond hierover argwaan - of bevoordeling van bepaalde landen weg te nemen, maar het bedrag moest wel aan de overheid teruggestort worden. Verder werden in de

overgangssituatie de toegelaten stocks beperkt om te verhinderen dat handelaars en verbruikers tijdens de subsidieperiode zouden gaan hamsteren. Na het beëindigen van de prijsregulering gingen de prijzen snel de hoogte in. Daarom werd in augustus 1919 een wet aangenomen die gedurende achttien maanden de verkoop met 'onredelijk hoge' winsten strafbaar stelde. Het resultaat hiervan was echter beperkt (Pigou 1946: 123-124, 130-133; Carr/Taplin 1962: 350-352).

De investeringsactiviteit die tijdens de oorlog op gang gebracht was, hield nog een hele tijd aan (zie 11.6). Daarvoor kon de overheid echter niet verantwoordelijk gesteld worden. Zeer snel beëindigde ze immers haar bemoeienis op dat punt. De bedrijven waren er overigens zo op uit een einde te maken aan de overheidsreguleringen, dat ze meestal ervoor kozen de lopende contracten ter subsidiëring van tijdens de oorlog geplande uitbreidingswerken te vervangen door een eenmalige subsidie. Eind januari 1919 waren dan ook al 80 % van de contracten beëindigd. Achteraf bleek dat, gezien de sterke prijsstijgingen, voor de industrie niet zo'n voordelige operatie (Burn 1940: 383-387, 391; Armitage 1969: 10).

Tot 1 september 1919 voerde de regering een gematigde politiek van controle op de importen. Voorlopig had de Britse ijzer- en staalsector evenwel niet veel continentale concurrentie te vrezen - in 1919 en 1920 kon de binnenlandse industrie zelfs niet aan de vraag naar ruwijzer voldoen. Bij de industriëlen sloeg de stemming dan ook weer om ten gunste van vrijhandel. In het buitenland had men wel af te rekenen met de concurrentie van de Verenigde Staten, maar de binnenlandse vraag zorgde ervoor dat de orderboeken steeds meer gevuld raakten. Er werden goede zaken gedaan en men vreesde dat een aanvraag tot bescherming tegen dumping tot een onderzoek vanwege de overheid naar de binnenlandse prijzen en winsten kon leiden.

C. Intussen verwierp het parlement verschillende wetsvoorstellen ter bescherming van de binnenlandse industrie, maar in augustus 1921 kreeg een derde voorstel - van de kersverse minister van Economische Zaken Stanley Baldwin, van de gelijknamige ijzer-, staal- en metaalonderneming - wel een meerderheid. Voor speciale goederen werd een invoerheffing geïntroduceerd van 33,3 %. Voor andere, waaronder ijzer en staal, waren heffingen mogelijk als men dumping kon bewijzen. Als eerste minister probeerde Baldwin eind 1923 nog verder te gaan door over de kwestie van protectionisme of vrijhandel - hij was voor protectie - verkiezingen uit te lokken. Hij werd echter verslagen. De regeling, waarbij sectoren heffingen konden vragen als ze aantoonde dat er dumping was, werd daarop in 1924 door de Labour-minderheidsregering afgeschaft, maar op het einde van hetzelfde jaar door een nieuwe conservatieve regering heringevoerd (Delle Donne 1928: 100-113; Pigou 1946: 141-143; Young 1952: 28-29, 64-73; Carr/Taplin 1962: 348-350, 354-355, 375-378; Johnson 1968: 398).

De hoogconjunctuur had intussen niet lang geduurd en van de door Lloyd George en anderen gewenste versterking van de industriële basis kwam niet veel terecht. Ondanks het feit dat de naoorlogse

periode in Groot-Brittannië er ongetwijfeld één van hervormingen was werd men teleurgesteld in de overtrokken verwachtingen, die voordien waren gekoesterd. De traditionele elite nam het roer weer over en wilde rust in plaats experimenten. Zoals in de Verenigde Staten (zie 9.5) leidde de liberalisering niet tot prijsverlagingen. De ontgoocheling hierover was groot en de consensus over de wederopbouw duurde dan ook niet lang. De zakenwereld eiste een hardhandige aanpak van de sociale onrust, de minister van Financiën wilde een terugkeer naar de financiële orthodoxie. Lloyd George verzette zich een tijdlang tegen het voeren van een deflatiebeleid, maar gaf in augustus 1919 tenslotte toe (Hurwitz 1949: 291-294; Johnson 1968: passim; Armitage 1969: 8, 11-15).

Toen de economie begon te stagneren, laaide binnen de NFISM de discussie over protectie weer op, maar de verschillende deelsectoren van de ijzer- en staalindustrie konden het niet met elkaar eens worden. Alle waren tegen protectie 'stroomopwaarts', hetgeen tot hogere prijzen voor de grondstoffen zou leiden, en voor bescherming 'stroomafwaarts'. De niet volttooide verticale integratie van de sector vormde dus een hinderpaal voor het bereiken van een overeenkomst. De federatie besloot de beslissing over eventuele aanvragen tot bescherming aan de deelsectoren over te laten. Het gevolg was dat de mogelijkheden van de wet van 1921 niet benut werden en dat de sectoren hun toevlucht zochten in vormen van private regulering (zie 12.2) (Pigou 1946: 143; Carr/Taplin 1962: 378-379).

### 10.3 Frankrijk en de gemiste kans op een nieuwe (internationale) economische orde

A. Als er ergens in Frankrijk actief werd nagedacht over de naoorlogse economische situatie, dan wel in het ministerie van Handel onder Etienne Clémentel. Ook al kwam een meer gecentraliseerde aanpak van de oorlogseconomie in Frankrijk slechts langzaam op gang en was de beslissende factor daarbij de druk van Groot-Brittannië en de Verenigde Staten, Clémentel en zijn naaste adviseurs - de historicus Hauser en de uit de cognac-handel afkomstige Monnet - waren hiervan grote voorstanders en wilden de belangrijkste elementen ervan na de oorlog instandhouden. De aanwezigheid van Jean Monnet in dit gezelschap is belangrijk vanwege de continuïteit in de discussies tijdens en na de Tweede Wereldoorlog (zie 14.3 en 15.6-7). Leerprocessen van de burgerij zijn via de reacties op verschillende tijdstippen op soortgelijke voorstellen van eenzelfde persoon het gemakkelijkst waar te nemen.

Clémentel onderschatte de oppositie niet tegen een voorstel tot voortzetting na de oorlog van de oorlogsconsortia in het geweer zou komen. Hij wist dat die tegenstand enkel te overwinnen was via het totstandbrengen van een nieuwe internationale economische orde. De intergeallieerde regulering van het maritiem transport en van de

aankoop en verdeling van bepaalde grondstoffen konden hiertoe de basis vormen. Ook de wederopbouw zag hij in dit kader.

In tegenstelling tot de meeste Fransen stelden Clémentel en zijn adviseurs zich slechts in geringe mate revanchistisch op tegenover Duitsland. Weliswaar zou Duitsland de in 1870-1871 veroverde gebieden moeten teruggeven en herstelbetalingen moeten doen in de vorm van inbeslagname van Duitse bezittingen in het buitenland en in de vorm van grondstofleveringen gedurende een overgangstijd, maar een volledige schadeloosstelling voor de oorlogskosten eisen, zagen zij als politiek gevaarlijk en economisch onhaalbaar. Die zou niet enkel in Duitsland, maar ook in Frankrijk zelf ontwrichtend werken.

Beter dan de illusie te koesteren dat Duitsland de gehele wederopbouw zou kunnen financieren, was het voor dat doel een 'wereldfonds' tot stand te brengen. Door Duitsland in de nieuwe naoorlogse internationale orde te integreren, moest verhinderd worden dat het weer tot een dreigende grootmacht zou uitgroeien (zie 10.7). De gelijkenis met de logica die iets meer dan dertig jaar later tot de het Marshall-plan en de oprichting van de EGKS zou leiden, is opvallend.

Reeds in juni 1916 slaagde Clémentel erin de Geallieerden voor een conferentie bijeen te brengen, waar niet enkel de coördinatie van de oorlogseconomie maar ook de naoorlogse situatie besproken werd. Het principe van het totstandbrengen van intergeallieerde executieven voor de aankoop en verdeling van de grondstoffen werd er aanvaard, ook voor de periode van de wederopbouw (zie 9.4). Dit was slechts een beperkt resultaat en de ondertekenaars ervan namen het bovendien niet te letterlijk. Clémentel was er echter van overtuigd dat de eerste stap gezet was en dat het verder verloop van de oorlog tot verdergaande afspraken zou leiden. De intrede van de Verenigde Staten bevestigde die verwachting. De Amerikanen wilden immers dat hun hulp efficiënt benut werd en drongen daarom aan op versterking van de intergeallieerde reguleringen. Ook de verklaringen van Wilson over de wenselijkheid van een Volkenbond gingen in de door Clémentel gewenste richting.

In Groot-Brittannië nam gaandeweg het enthousiasme voor de voorstellen van Clémentel af, ook al bleef men ze tegenover de Verenigde Staten verdedigen. Men hoopte immers daarmee de kosten van de oorlog en de hulp bij de wederopbouw van België en Noord-Frankrijk na de oorlog voor een groot stuk op de Amerikanen te kunnen afwentelen. In het laatste kwartaal van 1918 werd echter duidelijk dat de Verenigde Staten niet bereid waren de hun toebedachte idealistische rol te vervullen en na het beëindigen van de oorlog wilde men daar en in Groot-Brittannië zo snel mogelijk de economie liberaliseren. In februari 1919 werd nog wel in plaats van de intergeallieerde controlemechanismen een internationale economische raad, de "Supreme Economic Council", opgericht. Deze hield zich vooral met de directe naoorlogse bevoorradingsproblemen op het Europese vasteland bezig. Het was echter niet meer dan een losse structuur en einde 1919 werden de werkzaamheden ervan beëindigd.

(Larigaldie 1926: 218-227; Hardach 1973: 269-270; Trachtenberg 1980: 1-27, 36-39, 347; Kuisel 1982: 43, 47, 53).

Het gevolg was dat in Frankrijk Clémentels positie moeilijk werd. Zijn plan omvatte op binnenlands vlak een vorm van corporatistisch collectief bestuur van bedrijfsleven (inclusief arbeiders en zelfstandigen) en overheid op regionaal en nationaal vlak, steunend op door de overheid gecontroleerde consortia of kartels. Via actievere regulering moest men inspelen op de internationale trend tot concentratie om de traditionele zwaktes van de Franse economie te overwinnen. Voor de meeste ondernemers die zich al moeilijk bij de oorlogsregulering konden neerleggen, was dit zuivere ketterij. In de loop van 1918 en 1919 kwam tegen Clémentel en zijn ministerie een door de pers en de belangrijkste ondernemersorganisaties georkestreerde campagne op gang. Twee weken na het beëindigen van de vijandelijkheden kwam weliswaar in de lijn van Clémentels ideeën een nieuw ministerie voor Industriële Wederopbouw tot stand, maar niet Clémentels ministerie, maar dat van Bewapening onder leiding van Louis Loucheur vormde daarbij de grondslag (Trachtenberg 1980: 9-10; Kuisel 1982: 40-54).

B. Loucheur, die voor de oorlog fortuin had gemaakt met grote bouwprojecten over de gehele wereld, was de belangrijkste adviseur geworden van eerste minister Clemenceau voor economische en industriële aangelegenheden. Tot de wapenstilstand hield hij zich nauwelijks bezig met de problemen van de naoorlogse economie, zodat Clémentel de regeringspolitiek op dat vlak kon definiëren. Loucheur was liberaler dan Clémentel, maar in grote lijnen vooral een pragmaticus die niet afkerig was van overheidsinterventie. Ook hij was voor meer 'organisatie' in de economie, maar zag niet veel heil in de consultatieve organen die Clémentel voor ogen stonden. Zoals veel industriële verkoos hij volledig privaat gereguleerde kartels boven door de overheid gecontroleerde 'consortia'. Ook was hij voor een zo spoedig mogelijke liberalisering van de markten, al wilde hij de importen en prijzen niet te snel helemaal vrijlaten (Kuisel 1982: 48-54).

Op 18 december 1918 bijvoorbeeld werd de strikte regulering van de staalmarkt opgeheven, maar terzelfdertijd werd sterke druk op de sector uitgeoefend in de richting van kartellering, zodat men met recht van dwangkartellering kon spreken. In tegenstelling tot Groot-Brittannië, waar het opheffen van de regulering gepaard ging met het afschaffen van prijssubsidiëring, werd in Frankrijk met de sector een prijzdaling met ongeveer 30 % afgesproken - basis daarvoor was onder andere een prijsdaling van de steenkolen -, waarbij bedrijven die voor die prijzen niet rendabel konden produceren recht op overheidssubsidie kregen. De overheid nam verder 80 % van de verliezen op zich die de bedrijven zouden lijden door de verkoop tegen de nieuwe prijzen van vroeger geproduceerd staal. Het ministerie van Industriële Wederopbouw stelde echter dat zij enkel zekerheid over de uitvoering van de prijsafpraak kon krijgen, als de bedrijven toetraden tot kartels. De basis was hiertoe gelegd door de oprichting, een week voordien, van een nieuw kartel voor de verkoop

van staal en walserijprodukten in binnen- en buitenland, de Comptoir Siderurgique de France (CSF). Eind januari 1919 werd dit kartel door de overheid ook belast met de verkoop van de produkten van de inbeslaggenomen Duitse bedrijven in het vroegere Duits-Lotharingen en het Saarland.

Ook in de ruwijzersector was sprake van karteldwang. De steenkooldistributie was immers nog niet geliberaliseerd en enkel bij kartels aangesloten ruwijzerbedrijven kregen cokes toebedeeld. In afwachting dat hier nieuwe kartels werden opgericht of de oude hun activiteiten hervatten, vroeg het ministerie het Comité des Forges zijn tijdens de oorlog begonnen reguleringactiviteiten voort te zetten. In het voorjaar van 1919 kwam echter een kink in de kabel door een hetze in de pers en het parlement over de rol van het Comité des Forges tijdens de oorlog (zie 9.1). Dit noodzaakte de regering in februari het Comité te vragen zijn kartelpogingen voorlopig te staken. Terzelfdertijd werd de voorwaarde lid te zijn van een kartel om op prijssubsidies aanspraak te kunnen maken ingetrokken. Op 31 maart werd de ruwijzermarkt helemaal vrijgemaakt. De dag erop hernam de Comptoir Métallurgique de Longwy haar reguleringsactiviteiten voor fosforrijk ruwijzer. Nadat een parlementaire enquête de verdenkingen tegenover het Comité des Forges had weggenomen, hernam het zijn pogingen om ook voor fosforarm hematietruwijzer een kartel tot stand te brengen. Begin mei lukte dat, in juni nog gevolgd door een kartel voor blik (Pinot 1919: 220-226; Bühler 1934: 143-148; Kuisel 1982: 52, 54, 66).

Andere discussies over de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven bij de wederopbouw van de ijzer- en staalsector betroffen de centralisatie van de overheidsbestellingen en de reglementering van het gebruik van de herstelsubsidies. Contractueel was vastgelegd dat de lopende bestellingen van het ministerie van Bepapening op het moment van de wapenstilstand zouden aflopen. Om een naoorlogse depressie te vermijden drong de ijzer- en staalindustrie erop aan dat de overheid reeds op voorhand bestellingen zou plaatsen voor bij de wederopbouw benodigd ijzer en staal. Veel schepen en treinen die door de overheid waren opgeëist, waren immers verloren gegaan en moesten daarom vervangen worden. In de loop van 1918 werd weliswaar door de commissaris voor de koopvaardijvloot een vijfjarenplan opgesteld ter vervanging van de verloren scheepsruimte, maar op het ogenblik van de wapenstilstand was dit plan nog niet door het parlement goedgekeurd en voor mei 1919 kwam het niet tot bestellingen. Voor de spoorwegsector werden half april 1919 de eerste bestellingen geplaatst. Tot een meer planmatige overgang van oorlogs- naar vredeconomie kwam het dus ook in Frankrijk niet (Pinot 1919: 211-219).

Het tweede discussiepunt was in welke mate mensen uit de verwoeste regio's de vergoedingen voor vernielde bezittingen vrij konden aanwenden. Een aantal liberalen pleitte voor het laatste. De meerderheid van het parlement vreesde echter dat bepaalde kapitaalbezitters het geld niet in hetzelfde gebied zouden herinvesteren, waardoor de problemen er enkel maar zouden toenemen.



Men opteerde daarom voor wederopbouw op dezelfde plaats, maar gebruikmakend van de nieuwste technologie. Loucheurs ministerie verleende hierbij ondersteuning, zonder zelf een visie op de wederopbouw te ontwikkelen (Kuisel 1982: 69-71).

Op instigatie van Clémentel die nog niet geheel was uitgerangeerd, waren intussen twintig sectoriële ondernemersorganisaties opgericht die zijn ministerie moesten adviseren over de gewenste ontwikkelingen. Deze organisaties werden ook nationaal bijeengebracht, waardoor het voor het eerst tot een nationale, overkoepelende ondernemersorganisatie kwam, de Confédération Générale de la Production Française. De meeste ondernemers stonden wantrouwig tegenover deze constructie, maar de vertegenwoordigers van de zware industrieën - steenkool, ijzer en staal, chemie - besloten dit kanaal niet onbenut te laten, uit schrik dat anders hun invloed ten voordele van andere sectoren zou afnemen. Daardoor evolueerde de CGPF tot een gewone belangenbehartigingsorganisatie van deze industrieën (Kuisel 1982: 55-57).

#### 10.4 Illusies bij de wederopbouw in België

De ijzer- en staalindustrie in België werd tijdens de Eerste Wereldoorlog zwaar getroffen. Volgens Reuss c.s. bleef op het einde daarvan nog slechts 6,3 % van de vooroorlogse productiecapaciteit over. Volgens De Kerchove de Denterghem, die de meest gedetailleerde beschrijvingen geeft van de verwoestingen (1), werden 26 hoogovens compleet verwoest en 20 gedeeltelijk, terwijl er 11 vrijwel intact bleven (De Kerchove de Denterghem 1927: 196-197). Bovendien gingen de grote investeringen van de Belgische ijzer- en staalconcerns (en de andere kapitaalgroepen) in Rusland (zie 6.3) verloren.

Om de noodzakelijke maatregelen bij de wederopbouw voor te bereiden had de Belgische regering in Le Havre in augustus 1917 een ministercomité opgericht onder leiding van de liberaal Paul Hymans, die enkele maanden later aan het hoofd van het nieuwe ministerie voor Economische Zaken werd geplaatst. In België stelde de hervormingsgezinde industrieel Ernest Solvay een studiegroep samen met hetzelfde doel. Haar voorstellen zouden vooral op fiscaal vlak grote invloed hebben. Tenslotte kwam het "Comité voor het Herstel van Industrie en Handel" tot stand, dat bijeenkwam in de zetel van de Société Générale. Het onderzocht de mogelijkheid om tot meer actieve economische reguleringsvormen te komen en hield zich daarom ook met de kwestie van de invoerheffingen bezig (Baudhuin 1946a: 79-81, 88-89; Luyckx/Platel 1985: 267).

---

1. Zie 1927: 180-202, 213 en verder ook Brooks/La Croix 1920: 106-109 en Peeters 1926: 46.

Na de oorlog wachtte de regering een zware taak, gezien de grote verwoestingen in de infrastructuur en de industrie, de uitputting van de levensmiddelen en grondstoffen en de massale werkloosheid. Die taak werd echter 'verlicht' door illusies, zoals die dat de Duitsers alle schade zouden betalen of dat de inflatie snel voorbij zou zijn. Er stond dan ook geen rem op de bestedingen. Gedurende twee jaar was er zelfs nauwelijks sprake van budgettering. In 1919 stonden tegenover 1,25 miljard frank inkomsten bijvoorbeeld 7 miljard frank uitgaven, gefinancierd met leningen in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, waaronder het land nog lange tijd gebukt zou gaan (Baudhuin 1946a: 85-90, 105-106; Mommen 1982: 80).

Om de wederopbouw van de industrie te financieren richtte de Nationale Bank in 1919 de Nationale Maatschappij voor Krediet aan de Nijverheid (NMKN) op. Deze hield zich tot 1924 met niets anders bezig dan het vergoeden van oorlogsschade in de industrie. Men ging er daarbij van uit dat - zoals door de Geallieerden tijdens de oorlog beloofd was - Duitsland de wederopbouw zou betalen. Zij die oorlogsschade hadden geleden, kregen recht op volledige restitutie. Later bleken de beloften van de Geallieerden niet zo sluitend te zijn en in 1920-1921 werd overeengekomen dat België niet meer dan 8 % van de Duitse herstelbetalingen zou krijgen en dan nog liep de uitvoering van dit akkoord niet van een leien dakje (zie 10.7). Tenslotte kwam België er wat de herstelbetalingen betreft nog relatief goed van af, omdat het daarbij tot 1925 prioriteit kreeg. Volgens Baudhuin kreeg België tot 1928 iets meer dan de helft terug van het bedrag van de door haar bekostigde herstellingen (2,8 miljoen op 5,5 miljoen goudfranken) (Baudhuin 1946a: 137-151; Witte/Craeybeckx 1981: 177).

Door de omvangrijke schade kwam de ijzer- en staalproductie in vergelijking met de andere nijverheidstakken slechts langzaam weer op gang. In januari 1920 bereikten de steenkoolmijnen alweer bijna hun vooroorlogs peil, de textielindustrie haalde 83 % van dat niveau, de zinkindustrie daarentegen slechts 24 en de ijzer- en staalindustrie 20 %. Daarna verliep de wederopbouw sneller want zes maanden later bereikte de ruwijzerproductie al een niveau van 61 %, maar door de recessie die inzette kon de ijzer- en staalindustrie pas in 1924 terug het volume van 1913 bereiken. De kwaliteit van de wederopgebouwde installaties was echter zeer goed. Het rendement ervan overtrof dat van alle Europese concurrenten - pas in 1936 werd België op dit punt bijgehaald en dan nog enkel door Duitsland. Mede daardoor kon de Belgische staalnijverheid de exportmarkten die ze direct na de oorlog aan andere producenten - waaronder veel nieuwkomers - had moeten overlaten, weer terugwinnen. In 1925 produceerde België al weer 3,1 % van de wereldstaalproductie - in 1913 was dat 3,2 % - en tegen 1926 konden de Belgische staalproducenten reeds hun aandeel op de staalexportmarkten opvoeren tot 14,9 % - in 1913 was dat slechts 9,4 % (Buyse 1943: 2; Baudhuin 1946a: 95-96; 1946b: 29-31; Reuss e.a. 1960: 96; Mitchell 1980: 414-415, 421).

### 10.5 Moeilijke aanpassing in Luxemburg en oprichting van de BLEU

Na de oorlog werd Luxemburg met niet weinig problemen geconfronteerd. Eerst en vooral werd het door een revolutionaire golf overspoeld. Strikt genomen moest het land niet wederopgebouwd worden omdat er geen massale verwoestingen hadden plaatsgevonden. Gedurende de oorlog was het land echter erg tekortgekomen voor wat de bevoorrading betrof (zie 9.2) en na de oorlog werd het door de Geallieerden meer als een overwonnen dan neutraal land behandeld. Het werd door het Franse leger bezet en gedwongen de Zollverein te verlaten. Vooral dat laatste betekende een zware ingreep voor een land dat zich de voorbije drie kwart eeuw totaal op Duitsland had gericht. De aanpassing verliep dan ook niet zonder problemen.

De gevolgen waren voor de ijzer- en staalindustrie, de grootste nijverheid van dit kleine land, nog het meest ingrijpend. Op één na waren alle bedrijven uit de sector met de grote Duitse concerns verweven, waarvan de bezittingen in het vroegere Duits-Lotharingen bovendien in beslag genomen werden. Deze concerns besloten daarom na lang aarzelen zich ook uit Luxemburg terug te trekken, een stap waarover ook de arbeiders in de bedrijven zelf niets aan duidelijkheid te wensen hadden overgelaten (zie verder).

De financiële herstructurering van de Luxemburgse ijzer- en staalbedrijven vond nog het snelst haar beslag. In de loop van 1920 werd zij voltooid (zie 11.3). Om rendabel te kunnen functioneren moest nog aan twee voorwaarden voldaan worden. Ten eerste moesten de arbeiders opnieuw gedisciplineerd worden en ten tweede moest een nieuwe afzetmarkt gevonden worden.

Zoals gezegd werd het van oudsher zo rustige groothertogdom na de oorlog zoals Duitsland getroffen door een revolutionaire crisis. De arbeiders verkozen arbeidersraden, de achturenwerkdag werd ingevoerd en de weinig geliefde Duitse chefs, van directeurs tot ploegbazen, werden aan de deur gezet. Terzelfdertijd stak in de hoofdstad een republikeinse beweging de kop op, die gedragen werd door de sociaal-democratische partij (die een Arbeiders- en Boerenraad in het leven riep) en de linkerzijde van de burgerij. Aanleiding hiertoe was het feit dat de jonge groothertogin Marie-Adelheid zich met haar autoritair optreden voor en tijdens de oorlog bij deze groepen niet erg geliefd had gemaakt. Ze had zich eenzijdig met de katholieke partij geïdentificeerd en tegenover de Duitse bezetter een nogal gastvrije houding aangenomen.

De socialisten eisten de invoering van een radenrepubliek en de nationalisatie van spoorwegen en grootindustrie. De linkse burgerij legde de nadruk op verdergaande democratisering van het staatsbestel. Bij gebrek aan een strategie om de nationalisatie af

te dwingen, kwam de nadruk op de democratisering te liggen. Begin januari 1919 bereikte de republikeinse beweging haar hoogtepunt. Door linkse afgevaardigden en vertegenwoordigers van arbeiders en soldaten werd een "Comité de Salut Public" opgericht, dat de republiek uitriep. Het Franse leger greep echter in en herstelde de macht van de regering.

Deze laatste kondigde de volgende dag het aftreden van de groothertogin aan, evenals een referendum over het lot van de dynastie - deze episode lijkt wel een voorafspiegeling van wat dertig jaar later in België zou plaatsvinden. Negen maanden later stemden 66.811 van de 90.984 kiezers die aan het referendum deelnamen, voor de nieuwe groothertogin Charlotte en slechts 16.885 voor de republiek. Terzelfdertijd werd de mening gevraagd over de wenselijkheid van een unie met België of Frankrijk. 60.133 kiezers opteerden voor Frankrijk en slechts 22.242 voor België (Collart 1959: 216-283, 320-321; Kili 1963: 173-183; Koch 1978: 312-315; Fayot 1979: 199-201; Trausch 1981: 131-135).

De vakbeweging nam intussen snel uitbreiding en het land beleefde een ongekende stakingsactiviteit. In februari-maart 1921 gingen de ondernemers uit de ijzer- en staalindustrie echter in de tegenaanval. In Steinfort, Differdange (HADIR) en Rodange werden massa-ontslagen afgekondigd, waarna de arbeiders uit het hele bekken tot stakingen en bedrijfsbezettingen overgingen. Het Franse leger en de gendarmerie traden hardhandig op en tenslotte bloeden de acties dood. Dit betekende een zware nederlaag voor de nog jonge vakbeweging. Het ledental van de socialistische Gewerkschaftskommission daalde na de actie van 27.000 naar 12.000. Prijsverhogingen en loonsverlagingen volgden. Pogingen de arbeidsdag weer te verlengen, mislukten evenwel. Vanaf 1924 kwam men dan tot de meer corporatistische arbeidsverhoudingen, met arbeiderscomités in de bedrijven en een nationale Arbeidskamer, die tot op heden het land kenmerken (Weber 1950: 248, 292-293; Hemmer 1953: 81, 94-98; Koch 1978: 317, 319, 322-330, 340; Fayot 1979: 236-239, 259, 352).

Niet alleen de vakbeweging moest overigens op haar plaats gezet worden. Eind 1920 voerde de overheid een heffing van 6 % uit op de uitvoer van ijzer- en staalprodukten. Dit leidde tot protest van de sector die er zich over bekloeg dat ze in vergelijking met andere landen weinig steun van haar overheid kreeg en nu bovendien dreigde zwaar belast te worden. In 1922 werd de heffing weer ingetrokken (De Muyser 1926: 65).

Daarmee komen we op het tweede punt, de exportsituatie en de noodzaak een nieuwe afzetmarkt te vinden. Een eerste aanpassing was dat de Luxemburgse ondernemingen zich nu verder specialiseerden in de afwerking van de staalprodukten. In 1922 werd nog 8 tot 10 % van het ruwijzer niet ter plaatse verwerkt, maar dit percentage daalde snel. Ook staal werd steeds minder in de ruwe vorm geëxporteerd (Wagner 1931: 97-98).

Dit waren aanpassingsstrategieën die echter hoogstens een

marginaal effect konden sorteren. De meeste hoop werd gevestigd op een nieuwe economische unie, waarbij de voorkeur van de meeste Luxemburgers uitging naar Frankrijk. Het feit dat de Belgische regering tijdens en na de wereldoorlog verschillende keren te kennen had gegeven het groothertogdom te willen annexeren, was daar niet vreemd aan. Bij het naoorlogs vredesverdrag ving de Belgische regering weliswaar bot, maar nog gaf zij alle hoop niet op. Begin 1919 waren onderhandelingen begonnen over het afsluiten van een tolunie, maar die werden onderbroken toen Luxemburg te kennen gaf ook Frankrijk bij de onderhandelingen te willen betrekken en definitief afgezegd toen de uitslag van het referendum van september 1919 bekend werd. Het grootste deel van de staalindustrie, met directeur Emile Mayrisch van ARBED op kop, was voor aansluiting bij Frankrijk, zowel door de technische integratie van veel bedrijven met fabrieken in het vroegere Duits-Lotharingen als omwille van de grotere afzetmarkt. Van Gaston Barbanson, de voorzitter van ARBED, werd evenwel beweerd dat hij, mede door zijn familiebanden met de Belgische Société Générale, tot de Belgisch-gezinden hoorde.

Frankrijk, dat op een militair akkoord met België uit was, wilde dat land echter niet voor het hoofd stoten. Bovendien vreesden de Franse staalbedrijven de eventuele concurrentie van de Luxemburgse concerns. In mei 1920 berichtte Parijs Luxemburg dan ook geen aparte besprekingen te willen beginnen. Na meer dan tien maanden onderbreking werden de onderhandelingen met België hervat en na nog een jaar, in juli 1921, tot een goed einde gebracht. Vanaf 1 mei 1922 werden beide landen in een tolunie (de BLEU, Belgisch-Luxemburgse Economische Unie) verenigd.

Artikel 3 van het verdrag voorzag in een speciale paritaire Belgisch-Luxemburgse commissie voor de staalindustrie, die moest waken over een 'juist evenwicht' bij de toelevering van grondstoffen voor en de afzet van de produkten van deze nijverheidstak. In de praktijk kwam het erop neer dat de Luxemburgse staalbedrijven 30 % van hun produktie op de Belgische markt konden afzetten, wat aanzienlijk minder was dan de 70 % voordien in Duitsland. Niet toevallig kwamen ook de enige bezwaren in België tegen het verdrag uit de hoek van de ijzer- en staalindustrie. Ondanks zijn voorkeur voor aansluiting bij Frankrijk bezette Mayrisch een van de twee Luxemburgse zetels in de Belgisch-Luxemburgse Economische Raad (Berkenkopf 1925: 189-195; De Muyser 1926: 66-67; Wagner 1931: 24-25, 47-51; Muller 1939: 281-289; Weber 1950: 246-247; Baudhuin 1954: 927, 933-934; Collart 1959: 248-258, 318-322, 326-335; De Launay 1965: 13; Bariety 1974a: 125-126; Witte/Craeybeckx 1981: 192-193; Luyckx/Platel 1985: 300-301, 306).

De overgang van de mark-zone naar die van Belgische en Franse frank samen op het einde van 1918 en uitsluitend de Belgische frank vanaf 1922 verliep niet zonder problemen. Ondanks het feit dat Luxemburg na de oorlog nog gedurende vijf jaar tolvrij haar produkten mocht afzetten in Duitsland, werd deze periode gekenmerkt door crisis. In Duitsland, waar geen kartels meer bestonden en de inflatie woedde, was de concurrentie hevig. Naast afzetproblemen, waren er ook nog

moeilijkheden bij de steenkoolbevoorrading. Zoals uit tabel 18 (zie 10.1) naar voren komt was voor de Luxemburgse staalindustrie het jaar 1922 het eerste met een enigszins bevredigende produktie (Weber 1950: 248-251; Trausch 1981: 139-142).

### 10.6 Mislukte socialisatie in Duitsland

A. Meer dan elders werd in Duitsland duidelijk dat de strijd over de overgangseconomie de kern van de sociaal-economische en politieke structuren betrof. Globaal kan men vijf concepties onderscheiden:

1. Blijvende sterke sturing van de economie door de overheid, vooral verdedigd door het "Derde Opperbevel".
2. Socialisatie van de basissectoren, als grondslag voor een socialistisch project, in mindere of meerdere mate verdedigd door de socialistische linkerzijde (USPD en Spartakisten).
3. Een corporatistisch project, bestaande uit meer overheidsplanning, gecombineerd met private regulering en medezeggenschap van de vakbonden, verdedigd door Rathenau, Von Moellendorff en in toenemende mate door de SPD en de vakbonden.
4. Gefaseerde beëindiging van de publieke reguleringen, zoals voorzien in het demobilisatieplan van het ministerie van Economische Zaken.
5. Zo snel mogelijke afbraak van alle oorlogsreguleringen, vooral verdedigd door handelskringen en in afgezwakte vorm door de zware industrie (Schieck 1972: passim; Zunkel 1974: 77-93, 144-162, 172-185, 201-206).

In de bewogen periode tussen 1916 en 1920 kregen deze verschillende concepties alle een kans. Tenslotte was het ook in Duitsland de laatste ervan die zich doorzette.

B. Vanaf 1916 werd in Duitsland de overgang naar de vredeseconomie voorbereid. In augustus van dat jaar werd het "Rijkscommissariaat voor de Overgangseconomie" opgericht, maar omdat het ministerie van Binnenlandse Zaken haar bevoegdheden op het vlak van de economische regulering streng bewaakte, kreeg het nieuwe commissariaat enkel als opdracht de bevoorrading voor te bereiden van grondstoffen en andere waren vanuit het buitenland. Ook het ministerie van Oorlog en het Derde Opperbevel dachten reeds na over de overgangseconomie. De legerleiding vond dat het land paraat moest blijven voor nieuwe oorlogen en daarmee gepaard gaande economische mobilisaties. Zij wilde daarom dat het Oorlogsbestuur (zie 9.2) de overgangseconomie zou leiden en ook daarna nog belangrijke reguleringsbevoegdheden

moest behouden. Ook de economische afdeling van het ministerie van Oorlog was niet geneigd afstand te doen van de bevoegdheden die ze tijdens de oorlog verwierf, juist omdat het ministerie van Binnenlandse Zaken op dit punt zo schromelijk was tekort geschoten. Kanselier Bethmann was evenwel niet bereid de bevoegdheden van het ministerie van Binnenlandse Zaken in vredestijd te kortwieken (Zunkel 1974: 76-89).

Na het aantreden van de regering Michaelis werd het ministerie van Binnenlandse Zaken opgesplitst en kwam een nieuw ministerie van Economische Zaken (Reichswirtschaftsamt) tot stand, dat op haar beurt de demobilisatie begon voor te bereiden. Dat betekende nog geen oplossing voor het bevoegdheidsconflict met het Oorlogsbestuur en het Oorlogsministerie. Door het verlies aan prestige van het leger in de laatste fase van de oorlog, werd steeds duidelijker dat het ministerie van Economische Zaken de overgangseconomie zou leiden. Begin 1918 werd het commissariaat voor de overgangseconomie reeds in het ministerie geïntegreerd. Het ministerie ontwikkelde nu een overgangsregeling, waarbij de bestaande regulering van prijzen, productie, in- en export over een periode van drie à vier jaar zou worden verminderd. Als basis voor de overgangsregeling moesten de oorlogsbesturen en -maatschappijen dienen. Deze oorlogsorganisaties zouden tot 'zelfbesturende' organen omgevormd worden, waarin alle betrokken groepen vertegenwoordigd moesten zijn, maar de leiding van het geheel bij de staat lag.

Uit de eerste concrete uitwerking van deze algemene principes voor de textielindustrie bleek dat de overheid zowel inhoudelijk, als wat de benoeming van de leden van het 'zelfbestuursorgaan' betrof belangrijke bevoegdheden voor zichzelf reserveerde. Niet alleen in de textielsector zelf, maar ook in de andere kringen van handel en industrie werd afwijzend gereageerd. Ook al was het maar een overgangsplan en wilde het ministerie daarna terug naar de vooroorlogse verhoudingen, men was vreesde dat de overgangsstructuren niet zo gemakkelijk zouden verdwijnen en dat de 'gemeinwirtschaftliche' concepties van Rathenau en Von Moellendorff bestendigd zouden worden. Het parlement dwong het ministerie daarom het voorstel af te zwakken. Het ministerie trachtte vertrouwen terug te winnen door het bedrijfsleven uit te nodigen deel te nemen aan consultatieve commissies, maar juist dat wakte weer argwaan omdat het opnieuw een uiting was van het door Rathenau en Von Moellendorff verdedigde corporatisme (Feldman 1970: 320; 1975: 5-6; Zunkel 1974: 88-89, 135-162, 185, 201-202).

Zoals we in 9.2 reeds zagen werden in de laatste dagen voor de wapenstilstand de voorbereidingswerkzaamheden van het ministerie van Economische Zaken ongedaan gemaakt. Industrie en vakbeweging kwamen tot een akkoord over een demobilisatieagentschap onder leiding van Joseph Koeth en de regering moest zich daar tenslotte bij neerleggen. Minister van Economische Zaken Von Stein bood daarop zijn ontslag aan. De leiding van vakbeweging en SPD probeerde de democratische verworvenheden uit de oorlog veilig te stellen door een contra-revolutionaire aanpak in coalitie met de minst voor de hand

liggende bondgenoot, die elke verzwakking van de positie van de arbeidersbeweging te baat zou nemen om die verworvenheden aan te vallen.

Dadelijk na het akkoord werd een vreemdsoortige constructie uitgewerkt. Koeth kreeg de bevoegdheden van de kanselier voor alle demobilisatievraagstukken en werd lid van het oorlogskabinet en Pruisisch staatsminister voor demobilisatie. Voor een deel zou hij ondergeschikt zijn aan de nieuwe minister voor Economische Zaken, maar zelf had hij inspraak bij de keuze daarvan. Het demobilisatiebureau (Reichsamt für Demobilmachung) bestond immers uit twee afdelingen: een voor pure demobilisatiekwesies en daarnaast het ministerie van Economische Zaken zelf.

De situatie werd nog hybrider toen op 9 november, na het uitbreken van de revolutie kanselier Von Baden de regeringsmacht overdroeg aan de sociaal-democraat Ebert. Beide sociaal-democratische partijen, de SPD en de USPD (de vroegere linkerzijde van de SPD, die zich in 1917 had afgescheurd) vormden een zeskoppige Raad van Volkscommissarissen, die boven de regering werd geplaatst, waarvan de meeste leden als 'technici' in dienst bleven. Voor elk ministerie werd een controleur van elk van de sociaal-democratische partijen aangesteld (2). Ebert vroeg ook alle overheidsambtenaren op hun post te blijven.

Intussen waren in alle grote steden van Duitsland arbeiders- en soldatenraden gevormd. In een gemeenschappelijke verklaring stelden SPD en USPD dat de politieke macht in handen lag van deze raden. Op 10 november droeg de algemene vergadering van arbeiders- en soldatenafgevaardigden in Berlijn echter alle macht over aan de zes volkscommissarissen, terwijl ook de legerleiding besliste met de nieuwe kanselier samen te werken "om de uitbreiding van het terroristisch bolsjevisme in Duitsland te vermijden" (Kolb 1962: 114-123; Broué 1971: 152-175, citaat: 173; Zunkel 1974: 182-188).

C. SPD en USPD verschilden al snel van mening over de rol van de Raad van Volkscommissarissen. De SPD wilde zo vlug mogelijk een wapenstilstand en vredesverdrag sluiten, het land in de Volkenbond laten opnemen, de orde herstellen en de economie weer op poten zetten. In geen geval wilde ze maatregelen doorvoeren, die de sociaal-economische en politieke structuur rechtstreeks raakten. Daartegenover en onder druk van de massabeweging wilde de USPD, met onder haar leden Kautsky en Hilferding, dadelijk overgaan tot socialisatie van de basissectoren. Behalve de SPD vond ze daarbij vooral Joseph Koeth van het demobilisatiebureau op haar weg. Ook hij maakte een strikt onderscheid tussen het reguleren van de

---

2. Vier van de twaalf ministers namen ontslag. De rechtse sociaal-democraat August Müller werd nu minister van Economische Zaken en door op 21 november reeds met ontslag te dreigen, bereikte hij dat in zijn ministerie geen controleurs werden aangesteld (Kolb 1962: 123, 134).



overgangseconomie en het nemen van maatregelen op langere termijn. Bovendien was hij ervan overtuigd dat socialisatie in de gegeven omstandigheden tot een catastrofe moest leiden.

Als compromis werd op 5 december een socialisatiecommissie in het leven geroepen, die moest onderzoeken welke sectoren reeds een dergelijke mate van 'rijpheid' hadden bereikt, dat ze voor socialisatie in aanmerking kwamen en onder welke voorwaarden die dan kon doorgevoerd worden. De commissie bestond vooral uit academici, die in meerderheid voor socialisatie waren. Daaronder de reeds genoemde Kautsky en Hilferding en ook de 'verlichte' conservatief Joseph Schumpeter (3). Voor hen stond vast dat sectoren als de mijnbouw en de ijzer- en staalindustrie 'rijp' voor socialisatie waren. Het eerste algemeen congres van arbeiders- en soldatenraden van 16 tot 20 december droeg - ondanks een overgrote meerderheid van leden van de meer gematigde SPD - op instigatie van Hilferding de regering op zonder dralen een aanvang te maken met de socialisatie van alle rijpe industrieën, en de mijnbouw in het bijzonder. Hilferding stelde in de socialisatiecommissie voor deze resolutie dadelijk over te nemen. Pas op 2 januari 1919 kon men het binnen de commissie daarover eens worden.

Op 29 december waren de USPD-volkscommissarissen echter afgetreden naar aanleiding van problemen over het leger. De Raad van Volkscommissarissen, die enkel nog uit SPD-ers bestond en zichzelf nu gewoonweg rijksregering noemde, deed geen enkele moeite het voorstel uit te voeren. Het wetsvoorstel dat de regering tenslotte indiende, uitgewerkt door onderminister van Economische Zaken Von Moellendorff, kwam neer op het instellen van een dwangkartel voor de steenkoolsector, waarop de overheid een zekere controle had. Op 3 februari diende de socialisatiecommissie daarop haar ontslag in. Omwille van zijn harde oppositie tegen elke vorm van socialisatie moest minister Müller in de loop van dezelfde maand overigens zelf het veld ruimen (Facijs 1959: 98; Kolb 1962: 176-177, 199, 202-203, 209-216; Broué 1971: 201, 233; Schieck 1972: 142-152; Feldman 1975: 19; 1977: 103; Maier 1975: 63, 140-141).

D. Toen het ministerie van Economische Zaken haar demobilisatieplannen moest opgeven en zowel het demobilisatiebureau als de Arbeitsgemeinschaft in korte tijd gestalte kregen, was er natuurlijk in sterke mate sprake van improvisatie. Bovendien bleek men het binnen de industrie minder eens te zijn over hoe de beëindiging van de oorlogsregulering precies moest plaatsvinden. Tijdens onderhandelingen met ambtenaren op 8 november 1918 - een dag na de benoeming van Koeth tot 'demobilisatie-dictator' -, bleken Reichert van de VdESI en Bruhn, directeur bij Krupp en zaakvoerder van het ruwijzerkartel, enerzijds en Stinnes en zijn directeur

---

3. Voor Rathenau was het een grote ontgoocheling dat de USPD er zich tegen verzette dat ook hij lid van de commissie werd (Gossweiler 1971: 115).

Vögler anderzijds het wel eens over de wenselijkheid van afschaffing van de binnenlandse prijscontroles, maar verdedigden ze tegengestelde opties betreffende de exportcontroles.

Ook tijdens een discussie in het Stahlwerksverband over de prijscontroles bleken de standpunten sterk uiteen te lopen. Bruhn van Krupp en Klemme van de Gutehoffnungshütte pleitten voor gematigde prijsverhogingen en behoud van maximumprijzen. Zij waren zelfs bereid voorlopig met verlies te produceren om de sociale spanningen niet verder op te drijven. Vögler van de Deutsch-Luxemburgische en Beukenberg van Phoenix wilden een beëindiging van het systeem van maximumprijzen, maar waren bereid een gematigde prijspolitiek te accepteren. Klöckner en Thyssen waren minder geïnteresseerd in de prijscontroles op zich, maar wilden wel zo snel mogelijk de prijzen opvoeren. Hasslacher van Rhestahl tenslotte eiste dat zo snel mogelijk de maximumprijzen werden afgeschaft en dreigde met bedrijfssluiting als de prijzen ontoereikend bleven. Hij dacht op die wijze zelfs de arbeiders te kunnen overtuigen. Men besloot hierover het advies van Koeth te vragen, vooral omdat men de lopende contracten met de overheid tegen de nieuwe prijzen wilde verrekenen. Koeth was het met dit laatste eens en toonde zich bereid het systeem van maximumprijzen te beëindigen, als de prijsstijgingen binnen 'verdedigbare grenzen' zouden blijven. De exportcontroles in de sector bleven wel bestaan, zoals tijdens de oorlog overigens onder leiding van Reichert van de VdESI.

De meest liberale ondernemers kregen dus al op een punt hun zin en dat op een ogenblik dat er nog geen duidelijkheid bestond over hoe de markt zou evolueren en wat de consequenties van het beëindigen van de prijscontrole zouden zijn. Onder de industriëlen begon de discussie nu opnieuw over het gewenste prijsniveau. Tenslotte besloot het Stahlwerksverband vanaf 1 januari 1919 de prijzen met ongeveer 50 % te verhogen, een verhoging die Krupp, de Gutehoffnungshütte en de Deutsch-Luxemburgische te groot vonden, maar waarmee de vakbonden uit de sector, die voortdurend werden geraadpleegd, instemden (Zunkel 1974: 201; Feldman 1975: 9-12; 1977: 60, 85-92, 189).

Begin 1919 ontstond al snel een groot tekort aan ijzer en staal, mede door de geallieerde bezetting van de linker-Rijnoever en de toenemende steenkoolschaarste. De prijzen stegen snel. Hierdoor kwam het bondgenootschap tussen de ijzer- en staalindustrie en de verwerkende nijverheid ten aanzien van de afschaffing van de publieke reguleringen in het gedrang. De verwerkende nijverheid ontkende niet dat door de revolutie de produktiekosten verhoogd waren, maar die moesten desnoods maar door subsidies gedekt worden. Hogere ijzer- en staalprijzen zouden voor haar de doodsteek betekenen. Verder bleven de verwerkers zich, zoals tijdens de oorlog, ergeren aan de praktijk van de ijzer- en staalindustrie de prijs aan te rekenen van het moment van levering en niet van het moment van bestelling. Er dreigde opnieuw een controle van overheidswege ingesteld te worden en vanaf maart besloten de ijzer- en staalondernemers verdere

prijsverhogingen eerst met de metaalverwerkende nijverheid te bespreken. Ook op het vlak van de leveringsvoorwaarden deden ze toegevingen. Dit leidde in april 1919 tot een formele overeenkomst tussen beide sectoren (Feldman 1977: 95-100).

Deze overeenkomst moet men plaatsen tegen de achtergrond van de discussie over socialisatie die weer was opgelaaid. Weliswaar was na het mislukken van de januari-opstand de eerste periode van de Duitse revolutie afgesloten, de kracht van de revolutionaire beweging bleef sterk en op politiek vlak moest men er rekening mee houden. Na een algemene staking in Berlijn in maart was de SPD dan ook bereid het stelsel van fabrieksraden in de grondwet op te nemen. Stakingen en uitbarstingen in het Ruhrgebied in april leidden tot instelling van regionale arbeidskamers. Intussen waren in januari ook Rijksdagverkiezingen gehouden, waarbij de burgerlijke partijen de meerderheid behaalden. De SPD bleef evenwel, met 37,9 % van de stemmen en gezien de sociale situatie, op regeringsvlak onmisbaar. Ebert werd president, Scheidemann kanselier. De regeringscoalitie bestond verder uit de Deutsche Demokratische Partei, die ondermeer door Rathenau en Von Siemens werd gesteund, en het katholieke Zentrum, dat in de christelijke vakbonden ook een arbeidersbasis bezat (Broué 1971: 286-287; Maier 1975: 63-64; Michielsen 1980a: 42-43, 52-54).

Een andere ontwikkeling was dat de industrie steeds minder te spreken was over haar 'demobilisatie-dictator' Koeth, die ten koste van alles de gedemobiliseerde soldaten aan het werk wilde zetten. Openbare werken, verlenging van oorlogscontracten, arbeidsduurvermindering, subsidies en ook werkloosheidsuitkeringen waren daarbij hulpmiddelen. Daarnaast hielp een speciaal overheidsbureau kleine en middelgrote ondernemingen weer op de been. Koeth deed daarbij een beroep op de vrijgevigheid van overheid en ondernemers en ontpopte zich als voorstander van zo nauw mogelijke samenwerking met de arbeidersraden.

Het tewerkstellingsprogramma vlotte echter niet, naar men zei omdat de werkloosheidsuitkeringen te hoog waren. Koeth probeerde in de loop van januari daarom de regering te overtuigen van de noodzaak van een nieuwe hulpdienstwet, waarbij van overheidswege de inzet van arbeidskrachten gereguleerd kon worden. De regering was echter niet tot een dergelijk drastische maatregel bereid. Even weinig succes had Koeths voorstel aan de gedemobiliseerde soldaten land uit te delen. Op veel van deze punten was Koeth meer in overeenstemming met de Centrale Arbeidersraad dan met de regering en het bedrijfsleven (4). Op het einde van april 1919 werd hij tot aftreden gedwongen. Het demobilisatiebureau, dat tijdens zijn korte bestaan het meest ten goede gekomen aan de twee partijen aan wie het zijn bestaan te danken

---

4. Volgens Ludwig Preller lag de basis voor de sociale wetgeving van de Weimar-republiek in de decreten van Koeth gedurende de demobilisatieperiode (Feldman 1975: 19-20).

had, de zware industrie en de vakbonden, werd afgeschaft (Feldman 1975: 16-20).

Het initiatief lag nu bij de nieuwe minister van Economische Zaken, de SPD-er Rudolf Wissel, en zijn onderminister Von Moellendorff. De corporatistische ideeën van de laatste leken voor een groot deel van de industrie intussen minder bedreigend. Eerst en vooral was het bedrijfsleven zelf een vorm van samenwerking met de vakbonden aangegaan en ook de afspraken, zoals die tussen de ijzer- en staalindustrie en de metaalverwerkende nijverheid gestalte kregen, pasten in Von Moellendorffs opvattingen. Bovendien bleek dat met zijn herformulering van de socialisatie-eis in de steenkoolsector de SPD en een groot deel van de vakbonden te paaien waren, waardoor verdergaande vormen van socialisatie en overheidsbemoeienis konden afgewend worden.

Von Moellendorff zag de voorgestelde corporatistische organen echter als definitieve structuren, die in laatste instantie aan de vetomacht van de staat onderworpen moesten zijn. Zelfs al was de industrie nu bereid met het ministerie van Economische Zaken in zee te gaan, men bleef er zich van bewust dat men zelf het initiatief in handen moest houden. Om het ministerie, dat voor de ijzer- en staalindustrie een lichaam met vijf afzonderlijke subcomités voorzag voor de verschillende te reguleren materies (rationalisatie van de industrie, export, binnenlandse handel, sociale vraagstukken en belastingen), voor te zijn richtte de sector op 10 april 1919 een nieuwe Stahlbund op. Daarin waren bedrijven uit alle stadia van de produktie van ijzer en staal vertegenwoordigd.

Het was de bedoeling binnen dit kader alle belangrijke problemen met de daarbij betrokken partijen te bespreken. Het genoemde akkoord met de metaalverwerkende nijverheid was daarvan het eerste belangrijke resultaat. In tegenstelling tot Von Moellendorffs concepties betrof het een puur privé-initiatief. Er werd dan ook in geen enkele overheidstussenkomst voorzien, ook al werd bij de bond een rijkscommissaris, Florian Klöckner, afgevaardigd. Daarnaast konden binnen de Stahlbund weliswaar ook andere partijen voorstellen en suggesties doen, het waren de producenten die de beslissingen namen. Het ging hier dus weer - zoals tijdens de oorlog ook al een aantal keren gebeurde - om een preventief initiatief, waarmee verdergaande vormen van overheidstussenkomst moest worden afgewend.

Ook tegenover Von Moellendorffs idee om corporatistisch gestructureerde exportbureaus (Aussenhandelsstellen) op te richten, stelde men zich cooperatief op om erger te voorkomen. Door de ondertekening van het verdrag van Versailles eind juni 1919 kwam de regering echter ten val. In de volgende regering kwamen Wissel en Von Moellendorff niet terug. De aanpak van hun opvolgers was beduidend liberaler (Feldman 1977: 102-109, 126).

E. De ondertekening van het vredesverdrag maakte de situatie op de ijzer- en staalmarkt alleen maar problematischer. Een groot deel van de produktiecapaciteit ging verloren en het verlies van de ertsvelen

in Lotharingen werd bekrachtigd. De importheffingen werden bevroren op het niveau van voor 1914 en de ondernemingen in Luxemburg, Lotharingen en het Saarland mochten vijf jaar heffingsvrij naar Duitsland exporteren. Ook de enorme Duitse herstelbetalingen in de vorm van geld en steenkool bemoeilijkten de wederopbouw. Zoals Keynes in 1919 voorspelde, betekenden deze voorwaarden dat de Westeuropese economie voor jaren ontregeld werd.

In Duitsland leidde het verdrag tot revanchegevoelens. Men voelde zich bedrogen door president Wilson die in zijn 14 principes voor een vredesverdrag van andere uitgangspunten was vertrokken (zie verder 10.7). In Duitsland was iedereen het erover eens dat het verdrag onuitvoerbaar was en in mindere of meerdere mate was men bereid het proces, waarbij dit duidelijk zou worden, te versnellen. In het ministerie van Economische Zaken was men dan ook niet zo verontrust over het feit dat het inflatieritme snel toenam. Dat kon de Geallieerden er alleen maar sneller van overtuigen dat herziening van het verdrag noodzakelijk was. Het ministerie had er dan ook geen problemen mee de resterende vormen van overheidsregulering versneld te beëindigen.

In de ijzer- en staalsector werd de kloof tussen 'officiële' kartelprijzen en feitelijke prijzen op de markt snel groter. Dit leidde tot speculatie, waaraan ook de producenten deelnamen. Op de binnenlandse markt was alles krap en duur, maar op de exportmarkt was nog meer te verdienen, zowel door de binnenlandse producenten die er wijze harde valuta konden verwerven, als door de buitenlandse kopers voor wie de Duitse produkten steeds goedkoper werden. Hierdoor kwam ook het akkoord tussen ijzer- en staalsector en metaalverwerkende nijverheid op losse schroeven te staan. De situatie liep steeds meer uit de hand en het ministerie van Economische Zaken zag zich gedwongen een aantal controles op import en export opnieuw in te stellen, soms op aandringen van het bedrijfsleven zelf.

Door het verlies van het grootste deel van de andere ijzer- en staalbekkens was het tijdens de oorlog al onstabiele staalkartel in sterke mate een Rijnland-Westfaalse aangelegenheid geworden. Men verkocht staalprodukten tegen prijzen die men eigenlijk te laag vond en er gingen dan ook stemmen op om van de marktsituatie te profiteren en het kartel op te heffen. Toch leverden verschillende leden een hardnekkige strijd om het kartel overeind te houden, zowel om overheidsinterventie af te weren als om de ervaring uit het verleden niet verloren te laten gaan. Het bleek echter slechts mogelijk het kartel voor korte periodes te verlengen. Een minderheid onder leiding van Rheinstahl en de Deutsch-Luxemburgische stemden in augustus 1919 tegen verdere verlenging, ondanks de dreiging van de regering in dat geval in te grijpen. De regering maakte van haar demobilisatie-bevoegdheden gebruik en verlengde het kartel tot 1 maart 1920. Het ruwijzerkartel bleef ook nu stabiel, omdat de contractperiode nog voor langere tijd geldig was en omdat het wegvallen van de Luxemburgs-Lotharingse en Saarlandse bedrijven, die door aparte contracten met het kartel verbonden waren geweest, de structuur van het kartel niet rechtstreeks raakte.

Nu de rechterzijde zich aan het herstellen was, voelden de industriëlen steeds minder noodzaak zich tegenover de overheid diplomatiek op te stellen. Florian Klöckner, rijkscommissaris bij de Stahlbund en broer van de staalindustriël Peter Klöckner, vond dat de regering niet langer werkeloos mocht toezien. Hij drong bij het ministerie aan op herinvoering van maximumprijzen op basis van objectieve kostenberekeningen. De vertegenwoordigers van het ministerie van Economische Zaken probeerden immers binnen de Stahlbund de prijsverhogingen binnen de perken te houden, maar aangezien ze niet over een vetorecht beschikten, waren ze daarbij steeds minder succesvol. Tegen het einde van 1919 voelde de sector op dit vlak geen enkele geremdheid meer, tot groot ongenoegen van overheid en verwerkende nijverheid. Grote tekorten leidden tot hamsteren, zwarte marktpraktijken, smokkel en het eisen van betaling in vreemde valuta of natura (vooral schroot).

Toch bestond ook in de ijzer- en staalsector onbehagen over de wijze waarop van de inflatietoestand gebruik gemaakt werd en wenste men ook hier in brede kringen een terugkeer naar meer normale verhoudingen. Reichert pleitte voortdurend voor het behoud van import- en exportcontroles. Terzelfdertijd verdedigde hij echter dat de binnenlandse prijzen vrij moesten blijven, zodat de drang tot exporteren zou afnemen en de prijsstijgingen van geïmporteerde grondstoffen in de prijzen konden doorberekend worden. De verwerkende industrie bleef zich echter tegen dat laatste afzetten en eiste steeds duidelijker dat de overheid tussenbeide zou komen (Klotzbach 1926: 231-232; Feldman 1977: 110-115, 122, 125-140).

F. Ook in het ministerie was men er van overtuigd dat er moest ingegrepen worden en dat de ijzer- en staalprijzen het de metaalverwerkende nijverheid mogelijk moesten maken te overleven. Eventueel kon zoals in de steenkoolnijverheid een "Ausgleichskasse" ervoor zorgen dat bedrijven die tegen de vastgestelde prijzen niet rendabel konden functioneren, vergoed werden. In december 1919 diende het ministerie dan ook een wetsvoorstel in dat voorzag in vaststelling van maximumprijzen en oprichting van een egalisatiefonds. De sector probeerde het voorstel nog tegen te houden door te verklaren genoeg te nemen met de op 1 december geldende prijzen.

Opnieuw verhinderde een corporatistisch tussenvoorstel een rechtstreekse ingreep van de overheid. In de Rijksdagcommissie voor Economische Zaken werd unaniem een voorstel aangenomen, waarbij overheid en industrie gevraagd werden onderhandelingen te beginnen om te trachten een zelfbesturend orgaan voor de ijzer- en staalsector op te richten, waarin behalve de industrie ook de verwerkende nijverheid, de consumenten en de arbeiders vertegenwoordigd zouden zijn. Dit verhinderde dat regering haar plan kon doorvoeren. Ze besloot echter in elk geval het staalkartel tot 1 mei 1920 te verlengen, een maatregel die Rheinstahl en de Deutsch-Luxemburgische in de praktijk aan hun laars laptten. Intussen werd in februari een prijsakkoord gesloten tussen het ruwijzerkartel en de vereniging van

machinebouwers, maar een week later kwam het ruwijzerkartel hierop terug. Het totstandbrengen van industrieel zelfbestuur liep dus allerminst van een leien dakje.

In februari kwam het ministerie daarom zelf met een voorstel. Er moest een Eisenwirtschaftbund (EWB) gaan functioneren, bestaande uit 70 leden: 34 uit de ijzer- en staalindustrie, 12 uit de ijzer- en staalhandel en 24 uit de metaalverwerkende nijverheid, telkens voor de helft samengesteld uit werkgevers en werknemers (5). In tegenstelling tot wat ze gevraagd hadden kregen de ijzer- en staalproducenten dus geen meerderheid. Daarnaast waren de verhoudingen met de socialistische metaalvakbond, die in oktober 1919 onder leiding van een USPD-er was gekomen en de Arbeitsgemeinschaft verlaten had, ook niet meer zo harmonisch en beschikte het ministerie over een vetorecht. De EWB zou bevoegd zijn op het vlak van de prijzen en kon bij het uitvoeren van haar beleid verplichte inventarissen laten opstellen, tot sequestratie en inbeslagneming overgaan en zelfs boetes of gevangenisstraffen opleggen. Het voorgestelde werkgebied van de EWB besloeg het schroot, ruwijzer en -staal, de belangrijke ferro-legeringen en de voornaamste lange staalprodukten.

Door de verwikkelingen rond de Kapp-putsch in maart 1920 en de stakingen die erop volgden, werden de onderhandelingen over de EWB een tijdlang onderbroken. Op het einde van de maand werd binnen het betrokken Rijksdagcomité echter een overeenkomst bereikt. Op 1 april werd het decreet erover afgekondigd en op 23 april reeds kwam de eerste vergadering van dit 'ijzer- en staalparlement' bijeen in het "Stahlhof" te Düsseldorf onder leiding van Ernst Poensgen (Phoenix). De eerste vergaderdagen werden al direct besteed aan voorstellen tot wijziging van de regels. Zo ging een meerderheid ermee akkoord de producenten 36 in plaats van 34 zetels te geven en de vetomacht van de overheid te beperken. Bij betwistingen moest bovendien de uiteindelijke bevoegdheid niet bij het ministerie, maar bij de Reichswirtschaftsrat, de overkoepeling van Von Moellendorffs corporatistische structuur, en de Reichsrat, de vergadering van de deelstaatvertegenwoordigers, liggen. Het ministerie legde de meeste wijzigingsvoorstellen gewoon naast zich neer. Na de oprichting van de EWB werd het staalkartel niet meer verlengd, al bestond er hoop in de sector dat een dergelijk kartel op termijn de EWB weer zou vervangen. Waarschijnlijk was dat ook een reden waarom het ruwijzerkartel wel voor drie jaar werd hernieuwd (Klotzbach 1926: 232-234; Feldman 1977: 104, 143-158, 164-173, 176-179).

Intussen had de regering op 20 december 1919 de rijkscommissaris voor exporten en importen het recht verleend bepaalde exporten te verbieden of aan beperkende voorwaarden te onderwerpen. Hij kon die

---

5. De Belgische socialistische metaalbond CMB noemde de EWB een voorbeeld van de door haar gewenste socialisatie van de staalindustrie (CMB 1920: 146-147).

macht ook delegeren aan de (voorzitters van de) sectorcomités. In de ijzer- en staalsector werd daartoe in mei 1920 het vroegere controleorgaan hervormd op een soortgelijke corporatistische wijze als de EWB. "Reichsbevollmächtigte" bleef Reichert van de VdESI. Terzelfdertijd wilde de minister van Financiën Erzberger exportheffingen van 25 tot 30 % instellen, niet enkel terwille van de schatkist, maar ook om de binnenlandse economie te beschermen. Als alternatief werkte de industrie een voorstel met de vakbonden uit, waarbij op de exporten een heffing van ongeveer 5 % zou betaald worden ten voordele van de pensioenen die door de inflatie bedreigd werden. Het voorstel werd aangenomen, maar verhinderde de overheid niet daarbovenop in mei voor de ijzer- en staalindustrie exportheffingen tussen 3 en 6 % vast te stellen (Feldman 1977: 190-192).

Op het ogenblik dat de EWB werd opgericht, was ook de situatie op de ijzer- en staalmarkt wat opgeklaard. Er was sprake van een zeker overschot en de prijzen daalden. Exportcontroles waren nu minder noodzakelijk. Bovendien steeg van februari tot augustus 1920 de koers van de mark ten opzichte van de andere munten. Door verdere steenkoolleveringen die Duitsland in augustus werden opgelegd, nam het pessimisme weliswaar toe, maar de mark bleef tot juni 1921 nog vrij stabiel. Het gevolg was dat de EWB vanaf juni tot oktober 1920 erin slaagde de prijzen te verlagen. Gezien de marktsituatie zagen de producenten zich dan nog gedwongen onder deze prijs te verkopen. Men vond maximumprijzen dan ook steeds minder noodzakelijk en precies een jaar na haar eerste vergadering besloot de EWB deze regulering, haar belangrijkste functie, te beëindigen (Feldman 1977: 161-163, 170-171, 472).

Een jaar praktisch had de producenten evenwel niet verzoend met de EWB, integendeel. Steeds meer stelden de vakbonden zich daarbinnen autonoom op. Samen met het ministerie van Economische Zaken slaagden zij erin de maximumprijzen meer te doen dalen dan de producenten wenselijk achtten en verhinderden zij dat het exportquotum van 25 % verhoogd werd. Verschillende keren werden voorstellen over en weer op klassebasis verworpen. De ongerustheid van de werkgevers nam nog toe toen eind 1920 bleek dat de nieuwe minister van Economische Zaken Scholz de corporatistische economische organen nog wilde versterken en bovendien niet instemde met de door de EWB voorgestelde meerderheid van producenten binnen dit orgaan, maar integendeel de positie daarvan nog wilde verzwakken door de introductie van een nieuwe groep 'eindverbruikers'. Deze voorstellen stuitten echter binnen de regering zelf, waarin voor het eerst sinds de oorlog geen sociaal-democraten meer aanwezig waren, op tegenstand (Feldman 1977: 177-181).

In de zomer van 1921 bevonden de prijzen zich op hun laagste niveau en nog waren de orderboeken verre van gevuld. Vanaf augustus begon de waarde van de mark echter weer snel te dalen, de exporten stegen en uit schrik voor nieuwe prijsstijgingen begonnen ook binnenlands de handelaars en de verwerkende industrieën nieuwe opdrachten te plaatsen. De vakbonden en het ministerie vroegen een herinvoering



van de prijscontrole, maar de producenten volgden deze keer over het algemeen een gematigd prijsbeleid zodat het front van producenten en verwerkers niet werd doorbroken - de verdergaande verticale integratie van beide sectoren (zie 11.4) droeg daartoe bij. In oktober verwierp een meerderheid van de EWB dan ook de herinvoering van maximumprijzen. Intussen kwam wel een informeel comité van producenten, handelaars en verbruikers tot stand dat richtprijzen vaststelde.

Het inflatieritme versnelde nog en in november werd in het binnenlands comité van de EWB reeds een akkoord bereikt, waarbij voor iedere mark prijsverhoging van de steenkolen de prijs voor ijzer en staal met 3,5 mark mocht toenemen. In januari werd een meer gedifferentieerd indexeringsschema aangenomen, op basis van de hoeveelheid cokes en steenkolen die in de verschillende ijzer- en staalprodukten werd gebruikt. Het akkoord over deze 'steenkool-clausule' betekende overigens niet dat men het eens was over het principe van de prijspolitiek. De producenten hadden door de ervaring van het vorige jaar echter geleerd dat als ze niet matigden, de overheid desnoods intervenieerde. Men was dan ook in toenemende mate bereid om de kartels te bestendigen en prijsbeslissingen van de Stahlbund aan een subcomité van de EWB voor te leggen (Feldman 1977: 182-186, 286-287).

In de loop van 1922 nam de inflatie alsmaar toe, hetgeen tot toenemende tekorten leidde. Dit was geen weerspiegeling van reëel toenemende behoeften aan ijzer- en staal, maar wel van toenemende hamsterwoede in een situatie waar de prijzen alsmaar stegen, met andere woorden een vlucht uit het papiergeld in reële waarden. Omdat de situatie in Duitsland steeds meer een gevolg was van de verhouding tot de Geallieerden, die met de bezetting van het Ruhrgebied in 1923-1924 ook de ijzer- en staalindustrie rechtstreeks zou raken, is het nodig daarop dieper in te gaan. Het gaat hier om een zeer traumatische episode in de internationale politieke en economische verhoudingen van West-Europa, die waarschijnlijk daarom zo dikwijls uit het bewustzijn - en de geschiedenisboeken - wordt gebannen.

#### 10.7 De Duitse herstelbetalingen en de mislukte poging tot integratie van de Frans-Duitse ijzer- en staalindustrie

A. De kwestie van de Duitse herstelbetalingen na de Eerste Wereldoorlog hoort eigenlijk thuis in een studie over de ontwikkeling van de aanpak van landen met schuldenproblemen. Er zijn echter belangrijke verschilpunten met een klassieke schuldensituatie: er was lange tijd geen precies schuldbedrag, de schuldeisers waren het vrij snel met elkaar oneens over de legitimiteit van hun eisen en het schuldenland bezat een groot, maar zelfbewustzijn, waarmee de schuldeisers terdege rekening hielden. Vooral de Duitse zware industrie zou een belangrijke rol spelen in het verzet tegen de

uitvoering van het vredesverdrag. Om dit te begrijpen is het nodig kort op dat vredesverdrag en de problematiek van de herstelbetalingen in te gaan.

De wapenstilstand en het vredesverdrag waren niet de eerste akkoorden tussen de Centrale Mogendheden en de Entente. Op 8 januari 1918 had de Amerikaanse president Wilson voor het Congres een 14-puntenprogramma ontwikkeld dat de grondslag moest vormen voor een duurzame naoorlogse vrede. Naast eisen ten opzichte van Duitsland zoals de ontruiming van de bezette gebieden, de teruggave van Elzas-Lotharingen aan Frankrijk en de onafhankelijkheid van Polen bevatte het meer algemene punten zoals zo groot mogelijke internationale vrijhandel, minimale bewapening noodzakelijk voor de nationale verdediging van elk van de landen, onpartijdige regeling van de koloniale aanspraken rekening houdend met de belangen van de betrokken bevolkingen en oprichting van een Volkenbond. In een rede op 11 februari verduidelijkte Wilson dat de verliezer geen annexaties, oorlogsschattingen of als straf opgelegde schadevergoedingen mochten worden opgelegd. Het was op basis van deze verklaringen dat Duitsland tenslotte bereid was over capitulatie te onderhandelen. Op 23 oktober 1918 bereikte het een akkoord met de Amerikaanse regering, die dit aan de Geallieerden overbracht. De belangrijkste aanvulling die de geallieerde regeringen vroegen was dat Duitsland een vergoeding zou betalen voor alle schade die het door haar acties aan de burgerlijke bevolking had berokkend. Op basis hiervan kwam men op 11 november tot de wapenstilstand (Keynes 1919: 35-39, 71; Friedensburg 1934: 197-198).

De afspraak was dus dat Duitsland niet aansprakelijk kon gesteld worden voor de oorlogskosten zelf, enkel voor de schade aan de burgerlijke bevolking. Na het beëindigen van de oorlog kwam echter zowel in Frankrijk als Groot-Brittannië een beweging op gang die eiste dat 'Duitsland moest betalen'. Vooral in het laatste land, waar dadelijk verkiezingen werden uitgeschreven, was de regering hiervoor erg gevoelig en Lloyd George gaf er tenslotte aan toe, ook al bleef hij sceptisch over Duitslands betalingscapaciteit.

In tegenstelling tot wat Keynes beweert was volgens de Amerikaanse onderzoeker Trachtenberg Frankrijks opstelling aanvankelijk gematigd. Het stelde weliswaar hoge eisen, maar veronderstelde daarbij niet dat enkel Duitsland zou betalen - ook hier maakte men zich geen illusies over Duitslands betalingsmogelijkheden. Franse economen gingen er van uit dat de overdracht van grote bedragen naar Frankrijk tot economische ontregeling in eigen land zou leiden. Men hoopte vooral dat de Geallieerden zouden bijspringen, bijvoorbeeld door de oorlogsschulden kwijt te schelden. Ook Groot-Brittannië voelde voor dat laatste, op voorwaarde dat de Verenigde Staten dit ook ten opzichte van haar zouden doen. Aangezien de Verenigde Staten daar niet voor voelden, geraakte deze uitweg afgesloten (Keynes 1919: 17-18, 87-94; Trachtenberg 1980: 32-38, 43-47, 53-59).

De Britten drongen er het hardst op aan de kosten van de oorlogvoering mee te tellen om op die wijze een groter deel van de

herstelbetalingen te kunnen krijgen. Zij hadden voor een groot stuk de oorlog gefinancierd, maar in vergelijking met Frankrijk minder civiele schade (6). Men kon natuurlijk beweren dat de oorlogskosten via de belastingen een vorm van schade voor de burgerlijke bevolking betekenden, maar dat was duidelijk niet de betekenis van de formulering van de Geallieerden voor 11 november. President Wilson verzette zich dan ook tegen deze interpretatie, al was hij als moralist niet ongevoelig voor het idee dat Duitsland gestraft moest worden.

Eind maart stelden de Britten voor Duitsland de pensioenen van oorlogsweduwen en de kostwinnersvergoedingen tijdens de oorlog te laten betalen. Frankrijk was daar niet tegen. John Foster Dulles, de Amerikaanse onderhandelaar verzette zich echter omdat het de afspraken met Duitsland doorbrak, maar op 1 april keerde Wilson zich tegen hem met de impulsieve uitroep: "Logica! Logica! Ik geef geen moer om logica. Ik ga de pensioenen toevoegen!" Het idee bestond echter dat deze toevoeging niet het bedrag zou veranderen, maar enkel de verhouding tussen de claims van de verschillende landen. Volgens Keynes' berekening kon door dit ene punt echter het totale herstelbedrag van (maximaal) 2 miljard tot 7 miljard f worden opgevoerd (Keynes 1919: 72-73, 85, 97-101; Friedensburg 1934: 198-199; Bariëty 1977: 79; Trachtenberg 1980: 50-53, 69-70).

De feitelijke schadeclaims waren nog hoger. Zo eiste Frankrijk voor directe schade alleen meer dan 5 miljard f, maar dat was een onderhandelingstruc om de Geallieerden over de brug te doen komen. Door de dynamiek van de onderhandelingen werden echter verschillende van de punten overgenomen die Frankrijk niet ernstig meende. Over het vaststellen van een definitief Duits schuldbedrag kon Frankrijk echter haar standpunt niet doordrukken, ondanks Amerikaanse steun. Een vast bedrag was mede noodzakelijk om Duitsland aan leningen te helpen - Frankrijk hoopte dat Duitsland via een obligatielening haar oorlogsschulden dadelijk zou betalen, zodat de - waarschijnlijk Amerikaanse - banken de schuldvordering verder op zich zouden nemen. Lloyd George wilde zich echter niet op een concreet bedrag vastleggen omdat de binnenlandse publieke opinie elk realistisch bedrag op dat ogenblik onvoldoende zou hebben gevonden. Het gevolg was dat het vredesbedrag geen schuldbedrag noemde, hetgeen de Duitsers niet de noodzakelijke rechtszekerheid bood en de indruk gaf dat hoe meer ze konden opbrengen, hoe meer ze ook zouden moeten betalen (Keynes 1919: 18, 82, 99; Trachtenberg 1980: 63-65).

Er zijn veel discussies gevoerd over de vraag of Duitsland kon betalen wat van haar geëist werd. De laatste voorstellen van de Fransen en Amerikanen in Versailles gingen over 120 miljard goudmark

---

6. Niettemin schatte Keynes de Britse directe schade op 570 miljoen f tegenover 800 miljoen f voor Frankrijk en 150 miljoen f voor België - telkens maxima. Vooral de verliezen van de Britse handelsvloot droegen tot dit hoge cijfer bij (1919: 78-83).

of 30 miljard \$ - terwijl volgens de Amerikaanse onderhandelaar Davis een strikte interpretatie van Wilsons 14 punten tot een eis van maximaal 25 miljard \$ had kunnen leiden. Bij een directe betaling van 20 miljard goudmark zou dit bij een afbetaling tegen 5 % rente en 1 % afschrijving tot dertig jaarlijkse afbetalingen van 6 miljard goudmerk geleid hebben. Bij een BNP van 84 miljard goudmark per jaar zoals in de periode van de stabilisatie tussen 1925 en 1929 zou dit neergekomen zijn op 7 % van het BNP, geen onoverkomelijke zaak in het licht van de problemen van tegenwoordige schuldenlanden. Volgens Keynes' berekeningen, die grote invloed hadden - volgens Trachtenberg vertrok hij daarbij echter van verkeerde theoretische uitgangspunten -, was dit echter onmogelijk. Keynes berekende dat 2 miljard f of 10 miljard \$ (7) het maximum aan herstelbetalingen was dat de Geallieerden volgens Wilsons 14 punten konden eisen en terzelfdertijd het maximum dat de Duitsers konden betalen. Het Duitse tegenvoorstel in Versailles, dat ook Keynes niet serieus vond, bedroeg in theorie 100 miljard goudmark, maar in feite slechts 30 miljard goudmark of 7,5 miljard \$ (8) (Keynes 1919: 78-85, 114-126, 139-140; Trachtenberg 1980: 65-67, 72-83, 88-89, 337-342, 361).

Het punt is echter dat in de verdragstekst geen schuldbedrag genoemd werd. Er werd enkel overeengekomen dat de Reparatiecommissie voor mei 1921 het definitieve bedrag moest vaststellen en de noodzakelijke maatregelen nemen om de betaling te regelen. Ook dat laatste leidde tot kwaad bloed in Duitsland omdat de bevoegdheden van de Reparatiecommissie zo ruim gedefinieerd werden, dat het erop leek dat ze in staat zou zijn op dictatoriale wijze in de Duitse binnenlandse aangelegenheden in te grijpen. In haar reactie op dit voorstel schreef de Duitse financiële commissie in Versailles: "Duitsland is niet langer een volk en een staat, maar een gewone onderneming die door haar schuldeisers in de handen van een curator wordt geplaatst". De volgende jaren zou echter blijken dat de Reparatiecommissie niet in het minst van plan was de haar verleende bevoegdheden te benutten (Keynes 1919: 136 (citaat); Trachtenberg 1980: 84, 87-88).

B. Om een deel van de herstelbetalingen veilig te stellen, werden in het verdrag meer concrete bepalingen opgenomen. Deze kwamen er op neer dat alle Duitse bezittingen in het buitenland, de hele handelsvloot en nog eens 150.000 treinwagons en 5.000 locomotieven in beslag werden genomen. Al deze maatregelen kwamen in Duitsland hard aan, vooral ook bij de zakenwereld die, op het ogenblik dat ze met revolutiegevaar geconfronteerd werd, op meer klassesolidariteit bij de geallieerde burgerij had gerekend. In laatste instantie waren de

---

7. De wisselkoers begin 1919 was ongeveer 1 f = 25 FF = 20 goudmark = 5 \$ (Keynes 1919: 81; Trachtenberg 1980: 64-65).

8. Na alle problemen rond de herstelbetalingen, betaalden de Duitsers tenslotte in totaal een bedrag dat hier niet ver van af zat: 7,8 miljard \$ - bezettingskosten ingebrepen (Maddison 1974: 453, 455).

Duitse onderhandelaars zelfs bereid een Franse participatie in de Duitse mijnbouw te accepteren in ruil voor het behoud van de Saar, een idee dat hen door de Franse onderhandelaar Massigli was ingefluisterd. Dit Duitse voorstel kwam echter te laat. Voor de Geallieerden kwam het er nu op aan het verdrag zo snel mogelijk te ondertekenen. Deze houding schokte de Duitse zakenwereld en leidde tot een pure zelfbehoudreflex (Keynes 1919: 41-49, 66; Krüger 1974: 581-582; Trachtenberg 1980: 86-88).

In de zware industrie was die houding het meest uitgesproken, omdat het vredesverdrag vooral in de ijzer- en staalsector tot grote verschuivingen leidde. Het is daarom niet verwonderlijk dat ook buitenlandse onderzoekers als Keynes en Bariéty in het verdrag een poging zagen de industriële basis van de Duitse economie te ondergraven. Dat idee werd nog versterkt door de steenkoolleveringen waartoe Duitsland verplicht werd. Voor wat steenkool betreft verloor het land reeds 60,8 miljoen ton jaarlijkse productiecapaciteit door territoriumverliezen; daarnaast moest het aan Frankrijk per jaar 20 miljoen ton steenkool leveren zolang de Noordfranse mijnen niet hersteld waren en daarbovenop gedurende tien jaar gemiddeld 20 miljoen ton aan België, Frankrijk, Italië en Luxemburg. Voor Duitsland zelf bleef daardoor hoogstens 78 miljoen ton per jaar over, terwijl de binnenlandse consumptie voor de oorlog 139 miljoen ton bedroeg. In de ijzer- en staalsector ging 43,5 % van de ruwijzer-, 36 % van de ruwstaal- en 34,4 % van de walscapaciteit van de Zollverein in 1913 verloren (9). Tenslotte werd Duitsland verplicht voor een periode van vijf jaar tolvrij de invoer van een contingent ijzer en staal (en ook van produkten van andere sectoren) uit Luxemburg, het Saarland en Elzas-Lotharingen ter grootte van wat in de periode 1911-1913 gebruikelijk was, toe te laten (Keynes 1919: 41-57; Friedensburg 1934: 203-204, 245, 273; Bariéty 1974b: 554-556; 1977: 124, 138-141, 144, 156, 179-183).

De standpunten in Duitsland tegenover uitvoering van het vredesverdrag - en ook tegenover de binnenlandse sociale veranderingen - zijn in de literatuur herhaaldelijk tot twee houdingen herleid: die van de 'Erfüllungs-' en die van de 'Katastrophenpolitiker'. De eersten wilden zich ogenschijnlijk bij de situatie neerleggen om zodoende de ongerijmdheden ervan aan te tonen. De laatsten waren voor sabotage op alle mogelijke manieren. Rathenau was het prototype van de eerste stroming, die overigens vrij beperkt van omvang was, Stinnes van de tweede.

Gossweiler benadrukt dat het onderscheid tussen beide stromingen gradueel was en een noodzakelijke werkverdeling inhield: niemand wilde de verworvenheden van de novemberrevolutie behouden, niemand

---

9. Volgens Bariéty (1977: 123-124) die uitdrukkelijk vermeldt dat Luxemburg in de capaciteit voor 1913 is meegerekend. Het is dan ook opvallend dat bij Weisbrod (1978: 36), die het enkel over Duitsland heeft, deze percentages nauwelijks lager uitvallen.

wilde de bepalingen van het verdrag echt uitvoeren; terzelfdertijd was het noodzakelijk dat er een Duitse regering was die op zijn minst formeel de bereidheid toonde het verdrag uit te voeren. De situatie maakte het voor de burgerij niet mogelijk deelbelangen te laten voorgaan op het algemeen belang van de klasse. In deze situatie kon de zware industrie die door het verdrag het sterkst was geraakt, maar terzelfdertijd door de compensaties die ze verwierf voor de confiscaties in het buitenland over grote kapitalen beschikte, de leiding van het verzet op zich nemen (Gossweiler 1971: 103-114, 165-166, 170-171, 178-186; Rupieper 1974: 583).

De meeste coherente verzetsstrategie vormde de combinatie van inflatie, capaciteitsuitbreiding en agressief exportbeleid. De inflatie liet de bedrijven en de overheid toe versneld hun schulden af te betalen - na de periode van hyperinflatie bleef dan ook niets meer over van de grote binnenlandse oorlogsschuld van de overheid -, oude exportmarkten te heroveren en nieuwe aan te boren en binnenlands de reële lonen te doen dalen. Door agressieve exporten kon Duitsland ook vreemde valuta verwerven om herstelbetalingen te verrichten en terzelfdertijd haar concurrenten overtuigen van de negatieve invloed van de herstelbetalingseisen op hun eigen economie. Door de inflatie in Duitsland werden deze concurrenten er ook van afgeschrikt veel naar Duitsland te exporteren.

Deze benadering viel bovendien niet te rijmen met een sterke sturing van de binnenlandse economie. Op dit liberale standpunt vonden handel, transportwezen, banken en zware en verwerkende nijverheid elkaar. Het is dan ook niet verwonderlijk dat Rathenau en Von Moellendorff voor hun ideeën over een corporatistische 'Gemeinwirtschaft' binnen het bedrijfsleven niet veel steun vonden. Zelfs de banken, die bij inflatie het meest te verliezen hadden, zaten op de inflatie-lijn: de strijd, binnenlands tegen de verworvenheden van de arbeidersbeweging en in het buitenland tegen de herstelbetalingen, ging voor (Gossweiler 1971: 116-117, 132, 146-154, 184; Krüger 1974: 573-576; Feldman 1977: 280-282).

C. Het is tegen deze achtergrond dat het verdere verloop van de onderhandelingen over de herstelbetalingen geplaatst moet worden. Zoals tijdens de vredesonderhandelingen zelf bleef de Franse regering zich vrij gematigd opstellen. Wel gebruikte ze daarbij het verdrag zelf en in toenemende mate de dreiging met bezetting van het Ruhrgebied als stok achter de deur.

Het belangrijkste Franse tegenvoorstel was - niet onbelangrijk in de discussie over continuïteit in de politiek - de verdergaande integratie van de Frans-Duitse steenkool-, ijzer- en staalnijverheid. Frankrijk was beducht voor een overcapaciteit in de ijzer- en staalsector, die alleen maar groter kon worden als de Duitsers nieuwe installaties bouwden. Verder had de Franse regering niet zo'n groot vertrouwen in de mogelijkheid het nakomen van de steenkoolverplichtingen van Duitsland werkelijk af te dwingen en bood dan ook een uitwisseling van Duitse steenkool voor Lotharings erts aan. Ze was bereid voor de steenkool te betalen, hetgeen volgens het

verdrag voor een deel van de leveringen - die ter vervanging van de Noordfranse steenkool - niet eens verplicht was. De Duitse steenkool was echter goedkoper dan de Franse en daarom voor de staalindustrie interessant.

Op 1 augustus 1919 stelde de Franse wederopbouwminister Loucheur voor te komen tot een internationaal staalkartel van Frankrijk, Duitsland, België en Luxemburg. De Duitse regering toonde veel belangstelling, maar de ijzer- en staalondernemers waren niet bereid aan de besprekingen deel te nemen. In tegenstelling tot wat de Fransen dachten en de Duitsers voor de oorlog ook steeds beweerd hadden waren ze allerminst afhankelijk van het minette-erz (10). Ze wilden tijd winnen om hun capaciteiten weer uit te bouwen en markten te heroveren en veroveren. Nu bevonden ze zich nog in een zwakke situatie, terwijl ze enkel vanuit een positie van sterkte wilden onderhandelen. Intussen waren ze niet geneigd Frankrijk aan veel steenkolen te helpen (Bariéty 1974b: 559-560; 1977: 158-163; Soutou 1974: 544-546; Feldman 1977: 459; Trachtenberg 1980: 110-114).

Eind april 1920 deed de Franse regering een nieuw voorstel om tot betere handelsbetrekkingen te komen op basis van onderhandelingen tussen de verschillende sectoren van beide landen. De Duitse regering reageerde positief, mede in de hoop daardoor herziening van het verdrag dichterbij te brengen. Eind mei begonnen in Parijs de onderhandelingen, maar ondanks uitdrukkelijk aandringen van het Duits Ministerie van Buitenlandse Zaken weigerden Kirdorf, Thyssen, Krupp en Stinnes deel te nemen. Na het aantreden van de burgerlijke regering Fehrenbach op het einde van juli verbeterden weliswaar de betrekkingen tussen regering en industrie, de bereidheid op meer constructieve wijze op de Franse voorstellen in te gaan werd evenwel niet groter (Gossweiler 1971: 178; Soulou 1974: 546-547; Trachtenberg 1980: 159).

Dat laatste werd ook minder dringend, want Groot-Brittannië en de Verenigde Staten begonnen hun houding tegenover de herstelbetalingskwestie te herzien. Frankrijk raakte daardoor geïsoleerd, iets wat des te frustrerender was omdat de Duitse steenkoolleveringen bij lange niet toereikend waren. In augustus 1919 was men overeengekomen dat Duitsland voorlopig niet meer dan 1,66 miljoen ton per maand moest leveren, maar tegen het einde van het jaar had Duitsland nog niet een derde van de afgesproken hoeveelheden geleverd en ook in de eerste helft van 1920 werden de - nieuwe en hogere - afspraken slechts gedeeltelijk uitgevoerd. In Frankrijk zou men al tevreden geweest zijn als men op dezelfde voet behandeld werd als Duitsland zelf, maar ook dat was niet het geval. Duitsland verdedigde zich met het argument dat het voor het feitelijk

---

10. In 1913 verbruikte de Duitse ijzer- en staalindustrie nog meer dan 32 miljoen ton minette; door over te schakelen op andere ertsen (vooral Zweedse) en ook op schroot was dit in 1922 reeds minder dan 3 miljoen ton (Bariéty 1974b: 559; 1977: 160).

van kracht worden van het verdrag op het einde van april 1920 strikt genomen tot niets verplicht was en dat de stakingen na de Kapp-putsch het onmogelijk maakten de afspraken na te komen (Friedensburg 1934: 205-208; Trachtenberg 1980: 100-101, 122-123, 148).

Deze situatie leidde ertoe dat de steenkoolkwestie meer nog dan de herstelbetalingen centraal stond bij de onderhandelingen van de Geallieerden met de Duitse regering in Spa in juli 1920, onderhandelingen die voor Frankrijk de mislukte besprekingen op industrieel niveau moesten goedmaken. Hugo Stinnes doorkruiste hier de Duitse isolatietaktiek ten opzichte van Frankrijk door in een agressieve rede alle geallieerde gesprekspartners in het harnas te jagen. Lloyd George verklaarde na afloop voor het eerst een echte Hun ontmoet te hebben en maarschalk Foch werd door de Geallieerden gevraagd dwangmaatregelen voor te bereiden.

De Duitse regering haastte zich haar verontschuldigungen aan te bieden en verklaarde zich bereid 2 miljoen ton steenkool per maand te leveren. In de tweede helft van 1920 werd het steenkooltekort steeds minder nijpend. Frankrijk exporteerde op de duur de Duitse steenkool zelfs verder en begon de Engelsen daarbij concurrentie aan te doen. In 1921 leverde Duitsland 18 miljoen van de afgesproken 26 miljoen ton, in 1922 18,5 miljoen op 22 miljoen ton. Het laatste jaar importeerde het zelf 15 miljoen ton meestal Engelse steenkool (Friedensburg 1934: 208-210; Soutou 1974: 547-548; Trachtenberg 1980: 144-152).

In Spa werd duidelijk dat de hoop op herstelbetaling via in de Verenigde Staten geplaatste obligatieleningen ijdel was. De Franse regering probeerde daarom via geheime onderhandelingen met Duitsland tot andere afspraken over reparatie in natura te komen. Op deze wijze hoopte men de Duitse industrie, door het materieel voordeel dat het bij een dergelijke regeling had, van haar verzet te doen afzien. Lijsten met gewenste goederen werden daartoe ingediend. Toen de Duitse regering tenslotte reageerde bleken de prijzen die ze voorstelde drie tot vier maal die van de wereldmarkt te bedragen.

Een ander vertragsmaneuver was de onderhandelingen naar het sectorniveau te brengen, iets waarmee de Fransen die op industriële samenwerking bleven hopen, gaarne instemden. In de Franse ogen was samenwerking op het vlak van de zware industrie een noodzaak. De Ruhr-magnaten waren nog steeds niet geporteerd voor samenwerking, maar onder andere Stinnes stelde zich nu toch minder afwijzend op. Klöckner wees er echter op dat door een akkoord met de Franse ijzer- en staalindustrie een derde van de Duitse hoogovens dreigde stil te komen liggen. Iets anders zou het zijn als Duitsland de controle kon verwerven over de Franse uitvoer van ijzer en staal, maar dat leek hem in de gegeven politieke situatie onmogelijk. Overtuigd door deze analyse stelde Stinnes zich weer afwijzend op, zodat in januari-februari 1921 ook deze poging schipbreuk leed (Soutou 1974: 549-551; Trachtenberg 1980: 156-161, 173-188, 199-200).

In mei 1921 werd uiteindelijk een bedrag voor de Duitse



herstelbetalingen vastgesteld. Duitsland werd gedwongen te tekenen voor een schuld van 31,5 miljard \$. Om de Duitse 'instemming' te bereiken werd bedreigd met een heffing van 50 % op de Duitse exporten, uitbreiding van de geallieerde bezetting en instelling van een douanegrens tussen het bezette en het onbezette gebied van Duitsland. Vooral Groot-Brittannië drong op een snelle regeling aan om van de kwestie af te zijn. Men had er immers de neiging alle economische problemen, die grotendeels te wijten waren aan de binnenlandse deflatiepolitiek, aan de niet opgeloste herstelbetalingsproblematiek en de daarmee samenhangende Duitse exporten toe te schrijven. Lloyd George wilde echter niet zomaar de Britse reparatie-eisen laten vallen. Bovendien had Duitsland tot mei 1921 niet meer dan 8 miljard goudmark betaald van de 20 miljard die het voor die datum moest afbetalen. Het ultimatum van de Geallieerden zette in Duitsland veel kwaad bloed en maakte zakelijke onderhandelingen, zoals die tussen Fransen en Duitsers hadden plaatsgevonden, onmogelijk (Maddison 1974: 452-453; Rupieper 1974: 584; Trachtenberg 1980: 188-211).

Voor de Duitse 'instemming' was het totstandbrengen noodzakelijk van een nieuwe centrumregering onder leiding van Joseph Wirth. met Rathenau als een van de belangrijkste ministers, ondanks het feit dat deze zich enkele dagen voordien nog tegen het ultimatum van de Geallieerden had uitgesproken. Hij verwachtte echter dat de uitvoering van de herstelbetalingen tot dergelijke storingen in de wereldeconomie zou leiden dat de Geallieerden wel gedwongen zouden zijn op de afspraak terug te komen. De Duitse regering hoopte overigens door een gematigde opstelling een positieve oplossing over Opper-Silezië te bereiken. De niet zo gunstige beslissing van de Volkenbond daarover op 20 oktober leidde echter tot een verdere verharding van het Duitse standpunt.

Eind mei 1921 betaalde Duitsland nog 1 miljard goudmark. Enkele dagen voor de regering het ultimatum aanvaardde had de Reichsbank de laatste restricties weggenomen voor de uitgifte van bankbiljetten. Hiermee kwam een einde aan de periode van relatieve stabilisering van de mark. Pogingen nieuwe leningen af te sluiten mislukten. De zware industrie droeg daartoe bij door op het einde van het jaar een initiatief van het Reichsverband der deutschen Industrie (RdI) - de fusie van de vooroorlogse ondernemersorganisaties CVDI en BdI - te saboteren, waarbij de activa van de industriële in het buitenland als waarborg voor een lening moesten dienen, in ruil voor binnenlandse belastingvoordelen.

In deze situatie zagen de Geallieerden zich in december 1921 en mei 1922 gedwongen uitstel van betaling te verlenen. In het licht van de inflatie was Groot-Brittannië ook geneigd het moratorium tot eind 1924 te verlengen. Frankrijk vond het echter steeds moeilijker het idee van een bezetting van de Ruhr te weerstaan. Groot-Brittannië zag meer heil in een grotere controle op de overheidsbudgettering in Duitsland, maar beseftte terzelfdertijd dat men Duitsland niet zoals Turkije of Egypte kon behandelen (Gossweiler 1971: 122, 165-166; Feldman 1977: 284-285; Trachtenberg 1980: 213-216, 220-226, 230, 240,

247-250).

Frankrijk was intussen de weg van betaling in natura blijven bewandelen. Op 6 oktober 1921 ondertekenden Rathenau en Loucheur een akkoord in Wiesbaden over concrete samenwerking bij de wederopbouw in Noord-Frankrijk. De economische opvattingen van beide staatslieden kwam daarbij tot uiting in de regeling dat voor de samenwerking van sectoren in Frankrijk en Duitsland 'Leistungsverbände' moesten opgericht worden. Hiermee zou een vorm van industrieel zelfbestuur gerealiseerd worden - met medebeheer van de vakbonden. Terzelfdertijd moest door overheidscontrole verhinderd worden dat bij wederopbouw buitensporige winsten zouden worden gemaakt.

Het RdI was het in principe eens met de reparatie in natura en het industrieel zelfbestuur bij de uitvoering ervan, maar stond zeer afwijzend tegenover de vorm waarin deze gestalte kreeg. Het RdI keurde het Wiesbaden-akkoord echter goed, omdat afwijzing internationaal negatieve gevolgen zou hebben. Deze keer was het echter de Franse industrie die de uitvoering verhinderde, omdat ze de wederopbouw in eigen land in eigen hand wilde houden. Ook de Franse ondersteuning van de Volkenbond-beslissing over Opper-Silezië enkele weken na het ondertekenen van het akkoord van Wiesbaden droeg ertoe bij dat in Duitsland het voor de uitvoering van het akkoord noodzakelijke vertrouwen als sneeuw voor de zon wegsmolte (Ufermann/Hüglin 1924: 69-70; Gossweiler 1971: 125-127; Bariéty 1977: 81-90; Feldman 1977: 328; Trachtenberg 1980: 216, 231).

In januari 1922 kwam de Franse regering ten val omdat de publieke opinie steeds ongeduldiger werd over de Duitse moratoria. Poincaré, die steeds op hardere aanpak had aangedrongen, werd de nieuwe premier. Hij ging zette evenwel de politiek van de vorige regeringen voort. In maart en juni 1922 kwam men tot nieuwe akkoorden over reparaties in natura, maar ondanks Frans aandringen werden deze niet uitgevoerd. In het voorjaar deed de Franse staalindustrie, die zwaar gebukt ging onder overcapaciteitsproblemen en een tekort aan brandstoffen, nog twee pogingen tot samenwerking met het Ruhrgebied te komen. Ook daarop werd afwijzend gereageerd. De Ruhrmagnaten wilden niet praten zolang er buitenlandse bezettingstroepen in het land waren (Bariéty 1977: 166-168; Trachtenberg 1980: 235-239).

Intussen liep de inflatie in Duitsland steeds meer uit de hand. Waar 1 \$ in januari 1922 nog gelijk was aan 64,91 mark, was het maandgemiddelde in december van hetzelfde jaar reeds tot 7.589 mark opgelopen. Belangrijke industriële uit de ijzer- en staalsector, zoals Reusch, Vögler en Wiedfeldt schrokken terug voor een verdere toename van de inflatie, maar Stinnes zag geen problemen. Niet voor niets werd hij de personificatie van de catastrofe-politiek. Hij werd bijvoorbeeld berucht door het feit dat hij verschillende keren toen de regering de koers van de mark probeerde te stabiliseren, tot grote aankopen van vreemde valuta overging. Hij gaf ook toe dat in deze situatie voor elke industrieel de produktie van reële waarden op de tweede plaats kwam na de speculatie en het zich indekken tegen wisselkoersverliezen. Zoals Wolff en Flick gebruikte hij de

inflatieperiode om zijn industriële positie te versterken (zie 11.4). Opvallend was ook dat toen in juni 1922 het RdI een speciale commissie in het leven riep om een nieuw economisch programma op te stellen, die commissie niet de bestrijding van de inflatie maar het herstel van de arbeidsproductiviteit prioritair stelde, ondermeer door het afschaffen van de achturenwerkdag.

Helemaal negatief was de balans van de inflatieperiode overigens niet. Als enig land in West-Europa slaagde Duitsland er in 1921 in een recessie te vermijden. Daarbij werden de handelsvloot, het spoorwegnet en de wegen heropgebouwd en de industriële structuur vernieuwd. In de loop van 1922 begon het systeem echter spaak te lopen. De banken waren steeds minder bereid leningen te verstrekken en verschillende grote staalbedrijven, waaronder die van Stinnes, moesten hun uitbreidingsplannen terugschroeven.

Er was wel sprake van een semi-automatische aanpassing van de staalprijzen aan die van de grondstoffen, maar de afspraak bleef bestaan dat niet zomaar de prijzen van de dag van levering konden aangerekend worden. Verschillende staalbedrijven pleitten voor totale vrijmaking van de prijzen, maar ondanks het feit dat binnen de Stahlbund een kleine meerderheid daar voorstander van was, durfde men de maatregel niet doorvoeren. Het ministerie ondernam immers, met toenemende steun van de vakbonden, steedsf weer pogingen om maximumprijzen in te stellen. Vanaf de herfst moest men overgaan naar wekelijkse prijsonderhandelingen en afrekeningen, maar dan nog werden door de dagelijkse koersval van de munt, grote verliezen geleden.

Dit was voor de sector nog niet voldoende om het papiergeld door goudmarken te vervangen. Men vreesde immers dat dit de competitiviteit in het buitenland zou schaden en de overheid ertoe zou aanzetten de vreemde deviezen op te eisen. Voor onderlinge betalingen werd wel steeds meer van vreemde munten gebruik gemaakt. De regering probeerde die praktijk te beperken en controle te verwerven op het valutaverkeer - zowel voor de herstelbetalingen als voor de betaling van zeer noodzakelijke importen - maar door de vele uitzonderingen waren haar maatregelen niet erg effectief (Gossweiler 1971: 145; Addison 1974: 454; Feldman 1977: 286-315, 320-325, 472).

Vanaf de herfst werd Duitsland in toenemende mate geconfronteerd met wat men nu 'stagflatie' noemt - een combinatie dus van stagnatie en inflatie. Daardoor namen ook de spanningen met de verwerkende industrie weer toe. Vooral de staalprijzen werden immers als excessief gezien. Op het einde van het jaar moest de staalindustrie dan ook matigen, mede omdat de markt dreigde in te storten en in het buitenland de concurrentie van de Britse en Franse staalindustrie groter werd. Het was dan ook niet te verwonderen dat Stinnes nu opeens belangstelling kreeg voor afspraken met de Fransen over reparaties in natura. Intussen was ook het doel bereikt: de capaciteiten waren wederopgebouwd en voor de ertsvoorziening had men zich onafhankelijk van Frankrijk gemaakt.

In september 1922 kwam een privé-akkoord tot stand tussen Stinnes en markies De Lubersac, de voorzitter van de organisatie van wederopbouwbedrijven in Noord-Frankrijk. De bemiddeling tussen Franse en Duitse ondernemingen evenals de verdeling van de contracten zou in handen komen van een van Stinnes' constructiebedrijven, die daarvoor een commissie van 6 % kregen. Het plan werd dan ook niet gekenmerkt door de anti-winst-voorzieningen en de medezeggenschap van de vakbonden, zoals die in het akkoord van oktober 1921 tussen Loucheur en de intussen vermoorde Rathenau waren neergelegd.

Ook waren er weer gesprekken om tot integratie van de Franse en Duitse ijzer- en staalindustrie te komen, maar deze liepen spaak op de Franse eis daarbij een meerderheidsaandeel van 60 % te krijgen. Stinnes wilde niet verder gaan dan een 50/50-verhouding, maar de Fransen gingen ervan uit dat ze bij formele gelijkheid feitelijk door de Duitsers gedomineerd zouden worden.

De plotse bekering van Stinnes tot internationale samenwerking en zijn persoonlijk voordeel erbij waren te opvallend om niet de kritiek van de Duitse publieke opinie te wekken. Toch trachtte hij zijn initiatief voor te stellen als een vredespoging, die het wantrouwen van de Fransen over de herstelbetalingen kon wegnemen en hen er zelfs toe zou bewegen voor 1 april 1923 het Rijnland en de Saar te ontruimen. De Duitse arbeiders zouden om deze vorm van reparatie mogelijk te maken, wel bereid moeten zijn vijf jaar lang van stakingen af te zien en tien, vijftien jaar lang twee uur per dag meer te werken. Op deze grondslag zou het voor de Europese staten mogelijk zijn de Verenigde Staten tot kwijschelding van de oorlogsschulden te bewegen (Ufermann/Hüglin 1924: 68-71; Gossweiler 1971: 173-175, 196; Bariéty 1974b: 558-559; 1977: 169-170; Feldman 1977: 292, 319, 329-330, 340-343, 349).

Ook van het Stinnes-Lubersac-akkoord zou niet veel terecht komen, al was het maar omdat intussen door een samenspel van factoren de bezetting van het Ruhrgebied steeds minder afwendbaar werd. De Fransen eisten een soort onderpand vooraleer nog verdere moratoria toe te staan, zonder dat ze specificerden wat ze zich daarbij voorstelden. Het was echter duidelijk dat de bezetting van het Ruhrgebied, het belangrijkste Europese industriebekken dat om zo te zeggen binnen handbereik lag, daarvan de concretisering was. In Frankrijk speelde men steeds meer met het idee het bezette Rijnland los te koppelen van Duitsland, al verkoos men dat het initiatief daartoe van de Rijnlanders zelf kwam. Separatistische neigingen in Beieren konden eveneens op volle Franse sympathie rekenen.

De Britten probeerden langs beide zijden te pacificeren. Ze waren het met de Fransen eens dat een vorm van controle op de Duitse overheidsfinanciën ingesteld moest worden, maar wilden daarbij de Duitsers niet voor het hoofd stoten. Terzelfdertijd suggereerden ze de Duitsers een moratorium tot 1926 te vragen. Deze deden dat in november 1922. De Verenigde Staten gooiden intussen olie op het vuur door bij de andere Geallieerden op terugbetaling van de oorlogsschulden aan te dringen.

Poincaré ontkende de objectieve noodzaak van een schuldmoratorium niet, maar sprak openlijk over bezetting van de Ruhr om van de Duitsers precieze toezeggingen te krijgen. Desnoods kon men dan tot economische uitbating van het gebied overgaan. Groot-Brittannië was het hier radicaal mee oneens. België en Italië, waar sinds korte tijd Mussolini aan de macht was, kozen de zijde van Frankrijk. Eind 1922 wilde Stinnes nog een bemiddelingspoging ondernemen, maar Poincaré weigerde hem te ontvangen. Op 26 december werd Duitsland in gebreke gesteld voor wat de houtleveringen betrof, op 9 januari voor de steenkoolleveringen. Twee dagen later bezetten Belgische en Franse troepen het Ruhrgebied (Trachtenberg 1980: 252-289).

D. De Ruhrbezetting werd een groot fiasco, zowel voor de Fransen en Belgen als voor de Duitsers. De Duitse regering verbood haar ambtenaren elke vorm van medewerking met de bezetters en verder elke levering van steenkool aan Frankrijk en België. Twee dagen voor de bezetting had het steenkoolsyndicaat haar administratie van Essen naar Hamburg overgebracht, wat het voor Frankrijk bijzonder moeilijk maakte een overzicht over de situatie te krijgen. Zowel de mijnwerkers als de transportarbeiders gingen over tot openlijke sabotage en op 31 januari waren de Fransen er nog niet in geslaagd ook maar een ton steenkool tot bij de grens te krijgen. De repressie tegen het civiel verzet was brutaal: gedurende het ganse conflict vielen 132 doden, werden in totaal voor 1.326 jaar gevangenisstraffen uitgesproken en 140.000 mensen uit hun huizen verdreven. Voorts werden steeds meer ambtenaren en bestuurders het gebied uitgezet.

Toch werd het Frans-Belgische bezettingsregime vanuit een bepaald gezichtspunt gematigd genoemd. Uit angst zich tegenover de andere Geallieerden helemaal te isoleren, liet men alle meer radicale bezettingsplannen varen (11). Er werd geen aparte munt voor het Rijnland ingevoerd, een middel dat nochtans effectief geweest zou zijn om financiële steun vanuit het onbezette deel van Duitsland te verhinderen. Ook bleef de Duitse wetgeving van kracht, hetgeen het de bezetters moeilijk maakte hun repressief optreden te legitimeren.

Slechts langzaam was Frankrijk in staat effectieve tegenmaatregelen te ontwikkelen. Met de bedoeling de Ruhrmagnaten te treffen werd begin februari een verbod uitgevaardigd op uitvoer van steenkool en afgewerkte produkten naar het onbezette gebied. In maart zetten de Fransen een regie op die de spoorwegen van het Rijnland en het Ruhrgebied in beheer nam. Vanaf half juni werd ook de invoer naar het Ruhrgebied beperkt (Friedensburg 1934: 214-216; Thyssen 1941: 67-70; Bariéty 1977: 110-118; Feldman 1977: 351-352; Poidevin/Bariéty 1977: 251-252; Trachtenberg 1980: 265-275, 282-283, 291-300, 305).

---

11. Vooral de Belgische regering, die snel ongeduldig werd, moest ervan weerhouden worden terug te keren naar het vroegere plan, waarbij men om de Duitsers tot medewerking te bewegen desnoods enkele mijnen onder water zou zetten (Trachtenberg 1980: 305).

Ook de Lotharingse ijzer- en staalindustrie vond bij de Ruhrbezetting niet veel baat. Bij de aanvang ervan zegden de Duitse ijzerproducenten reeds alle lopende minette-contracten op. Door de beperkte steenkoolleveringen moesten verschillende hoogovens gedoofd worden. De maandelijks ruwijzerproduktie in Lotharingen daalde ongeveer 40 %. François de Wendel, die sinds 1919 voor de Ruhrbezetting had gepleit, nam dit ongemak er echter met plezier bij en ergerde zich aan het feit dat de Duitsers niet nog harder werden aangepakt. Stilaan verbeterde de situatie in Lotharingen weer. Vanaf juli begonnen de Fransen bepaalde mijnen in het Ruhrgebied zelf uit te baten, met behulp van uit Polen aangevoerde mijnwerkers, zodat het mogelijk werd de steenkoolleveringen te hervatten. Toen men in november tenslotte een akkoord kon sluiten met de Duitse mineigenaren, bevonden de leveringen zich al op de helft van het afgesproken reparatiebedrag of  $\frac{5}{8}$  van het niveau van voor de bezetting (Friedensburg 1934: 216; Jeanneney 1976: 154, 205-207, 212-213, 220, 984; Feldman 1977: 351; Trachtenberg 1980: 301-303).

De Duitse regering die de boycot tegenover de bezetters had afgekondigd, was gedwongen daarvan de financiële consequenties te dragen, hetgeen de rampzalige toestand van de schatkist alleen maar verergerde. Na een halvering van de waarde van de mark tegenover de dollar in januari, slaagde men er tot half april in de wisselkoers op 21.000 mark voor 1 \$ te stabiliseren, een koers die de exporteurs nog te hoog vonden om in het buitenland te kunnen concurreren. Massale aankopen van buitenlandse valuta door Stinnes in april maakten aan deze lofwaardige stabilisatiepoging, die door de situatie hoe dan ook niet lang meer vol te houden was, een einde. In december zou de dollar ten slotte een koers van 4,2 biljoen mark bereiken (Gossweiler 1971: 145; Feldman 1977: 358-360, 365, 472).

Enkele dagen voor het einde van de muntstabilisatie sloten de staalindustriëlen nog een akkoord met de overheid over een kredietregeling. Door het feit dat er doorgeproduceerd werd, zonder dat men kon verkopen, zaten de bedrijven met grote cash-tekorten. Er werd nu een 'staalfinancieringsmaatschappij' (Stahl-Finanz-Gesellschaft) in het leven geroepen die de maatschappijen van geld voorzag, met de zich steeds meer ophopende ijzer- en staalstocks als waarborg. De ijzer- en staalindustrie klaagde over de voorwaarden waaronder ze deze kredieten kreeg, maar door de snel devaluerende munt kon ze met behulp van deze kredieten juist grote winsten boeken. Daarnaast werd een regeling voor de betaling van niet actieve werknemers getroffen. Vooral vanaf de zomer was dat noodzakelijk doordat de ruwijzer- en ruwstaalinstallaties steeds meer stil kwamen te liggen (Feldman 1977: 363-373).

Op het einde van de zomer werd de situatie in toenemende mate onhoudbaar en kregen de Ruhrindustriëlen steeds meer kritiek. De regering Cuno, de meest burgerlijke sinds de oorlog, kreeg het steeds moeilijker de ondersteuning van de industrie te rijmen met het algemeen belang. Belastingen werden nog steeds geïnd in papiermarken die met de dag minder waard werden, terwijl de

Reichsbank het ene krediet na het andere verleende dat met papiermarken kon terugbetaald worden. Begin mei deed de regering een nieuw voorstel aan de Geallieerden en onderhandelende met het RdI om daarvoor ondersteuning te krijgen. Het RdI was tenslotte bereid 40 % van een waarborg van 500 miljoen goudmark te onderschrijven als de overheid iedere interventie in de economie zoals exportcontrole en arbitrage bij sociale conflicten beëindigde, als de mogelijkheid geboden werd om de arbeidsdag weer te verlengen en werknemers gemakkelijker te ontslaan en als een belastingstelsel werd ingevoerd dat de kapitaalaccumulatie stimuleerde. De regering was ontgoocheld over deze opstelling en haar verhouding met bepaalde industriëlen zoals Stinnes verbeterde er niet op. Begin augustus ging Stinnes' directeur Vögler zover 50 miljoen goudmark aan te bieden in ruil voor opheffing van de exportcontroles.

Dezelfde maand nog kwam de regering ten val. Ze werd vervangen door een grote coalitie onder leiding van Stresemann. Deze en zijn minister van Economische Zaken Von Raumer waren het grotendeels eens met het programma van het RdI, maar terzelfdertijd vastbesloten zich niet langer neer te leggen bij de beperkte visie van de zware industrie. Hilferding, de nieuwe minister van Financiën, wilde de uitgaven voor de Ruhrstrijd terugschroeven en in dat kader een strakkere controle op de kredietbehoeften van de ijzer- en staalindustrie instellen. Vooral aan het gebruik van staalkredieten bij het hamsteren van reële waarden wilde hij een einde stellen. De industriëlen dachten erover hun fabrieken te sluiten, maar schrokken ervoor terug voor het mislukken van de Ruhrstrijd aansprakelijk gesteld te worden. Ze benadrukten dat het Rijk verantwoordelijk was voor de herstelbetalingen en het conflict. De arbeiders van hun kant kregen steeds meer het gevoel dat zij de dupe van de hele kwestie zouden worden, hetgeen hun radicalisering in de hand werkte (Feldman 1977: 374-379, 386-394, 404).

E. Op verschillende niveaus wilde men nu snel tot een vergelijk komen met de Fransen omdat het passief verzet zich tegen de industriëlen begon te keren. Daarnaast werd ook de druk van de Fransen, die steeds meer voorraden en machines in beslag begonnen te nemen, groter. Nog voor de regering op 26 september het einde van de passieve weerstand aankondigde, zochten enkele industriëlen - vooral van de 'Otto Wolff-groep', met andere woorden Rheinstahl en Phoenix (12), maar ook Klöcker - contact met de bezetter. Het gevolg was dat Frankrijk niet meer bereid was met de regering te onderhandelen en akkoorden van de MICUM - de "Mission Interalliée de Contrôle des Usines et des Mines", de Franse ingenieurscommissie die door concrete maatregelen de herstelbetalingen in het Ruhrgebied moest proberen te regelen - met de bedrijven nastreefde.

Onder leiding van Stinnes werd een groep gevormd die namens de

---

12. Zie 11.4. Otto Wolff was overigens niet de belangrijkste aandeelhouder van Phoenix.

steenkoolmijnen met de MICUM moest onderhandelen. Vooral de concerns voor wie de ijzer- en staalproductie belangrijker was dan die van steenkool, hadden haast en verbraken het front. Rheinstahl en Phoenix sloten als eerste een akkoord op 20 oktober, gevolgd door het Stahlwerk Becker en Krupp. De groep onder leiding van Stinnes verzette zich het langst, maar nadat de Fransen een van Stinnes' mijnen bezetten kwam men op 23 november tot een overeenkomst. Al deze akkoorden waren zeer hard voor de Duitsers: alle achterstallige steenkoolbelastingen moesten betaald worden en de groep onder leiding van Stinnes - de grootste met ongeveer 80 % van de steenkoolcapaciteit - moest bovendien 18 % van de lopende steenkool- en 35 % van de cokesproductie aan Frankrijk leveren als onderdeel van de herstelbetaling. Bovendien moesten op de lopende productie en export (ook naar de rest van Duitsland) zeer hoge belastingen (bij Rheinstahl en Phoenix 40 %) betaald worden.

Deze bepalingen waren bijna onhaalbaar, ook al kon men bepaalde kosten bij de regering declareren. Voor de industriëlen vormde dit de aanleiding om een definitieve aanval op de laatste overheidsreguleringen in te zetten. Eind september had de regering reeds beslist de meeste exportcontroles en -heffingen af te schaffen. De prijzen waren nu zo hoog dat de controles grotendeels hun zin verloren hadden, terwijl exportheffingen de Duitse producten nog minder competitief maakten. Door de grote binnenlandse tekorten aan ijzer en staal bleven deze regelingen voorlopig toch van kracht. Bovendien werd een zekere vorm van controle op en registratie van kartels ingevoerd, waarmee tegemoet gekomen werd aan een eis van de vakbonden en metaalverwerkers, die verbolgen waren over het feit dat het ruwijzersyndicaat en de staalbond vanaf mei-juni elk matiging op het vlak van de prijzen hadden laten varen en vanaf september betaling in vreemde valuta of goud verlangden. De ondervoorzitter van de Eisenwirtschaftsbund (EWB), een christelijke vakbondsman, deed in september zelfs nog een vertwijfelde poging de bevoegdheden ervan uit te breiden, maar dat was wel het laatste, waarmee de zware industrie wilde instemmen.

Na het vrijkomen van de ijzer- en staalstocks ontstond een heel nieuwe situatie. Er waren niet veel mogelijkheden de prijzen hoog te houden en na het uittreden van Rheinstahl uit de Stahlbund begin december, werd deze ontbonden. Omdat de prijzen daalden, had de metaalverwerkende industrie daarmee geen probleem. Toch verzette zij zich, verenigd in de AVI (Arbeitsverband der (Eisen-)Verarbeitenden Industrien), ertegen dat hetzelfde zou gebeuren met de EWB. Indien nodig moest men op deze structuur kunnen terugvallen. Men wilde verhinderen dat weer hoge importheffingen voor ijzer en staal zouden ingesteld worden. Gezien de marktsituatie en de MICUM-akkoorden werden de meningsverschillen met de ijzer- en staalindustrie echter niet op de spits gedreven. Eind 1924 zou de metaalverwerkende sector een overeenkomst sluiten met de ijzer- en staalindustrie - de zogenaamde AVI-akkoorden - waarbij voor op het buitenland gerichte productie in goedkopere ijzer- en staalprijzen werd voorzien (zie 12.3). Deze vorm van private regulering kwam dus in de plaats van de EWB, die evenwel niet formeel ontbonden werd.



De groep onder leiding van Stinnes gaf begin oktober te kennen de arbeidsdag te willen verlengen, omdat die tijdens de novemberrevolutie van 1918 op illegale wijze tot stand gekomen was - ze was sindsdien nochtans verschillende keren wettelijk bekrachtigd. De regering wilde zich hier eerst niet bij neerleggen - in eerste instantie kon ze de interne tegenstellingen hierover niet overwinnen en kwam ze ten val (zie ook 13.3) - maar midden november werd wettelijk in de mogelijkheid tot het verlengen van de arbeidsdag voorzien en in december werd hierover een akkoord bereikt met de vakbonden (Friedensburg 1934: 217-219; Bariéty 1977: 228, 241-246, 276-277; Feldman 1977: 369, 393-444, 453-454, 457-458; Trachtenberg 1980: 314-329).

F. De hyperinflatie en de Ruhrbezetting van 1923 zorgden er dus voor dat ook in Duitsland tenslotte de belangrijkste vormen van publieke regulering van de economie, die tijdens de oorlog en de demobilisatie waren totstandgekomen, werden afgeschaft. De paradox was dat dit een overwinning leek voor de zware industrie, die alle vormen van publieke controle steeds had bestreden, terwijl ze er zelf steeds in geslaagd was er het meeste profijt uit te trekken. De private regulering eiste nu weer haar rechten op (zie 12.3). De overcapaciteit die men zo bewust in het leven had geroepen, lag aan de basis daarvan.

Begin 1924 werd door Stinnes c.s. nog onderhandeld over Frans-Duitse industriële samenwerking die verder zou gaan dan de MICUM-akkoorden, hetgeen vooral de Britten, maar ook door de Duitse regering met wantrouwen bekeken. Tenslotte kwamen de Fransen met een voorstel dat voorzag in Franse participatie in de Duitse mijnen, een lange termijn-akkoord over de uitwisseling van Duitse cokes voor Franse minette, heffingsvrije invoer van Frans ruwijzer naar Duitsland en onderhandelingen over de heroprichting van het internationaal railkartel als eerste stap naar het totstandbrengen van andere internationale staalkartels. Stinnes en Vögler waren bereid dit voorstel als onderhandelingsbasis te accepteren, maar andere industriëlen, die samenwerking met Frankrijk nochtans gunstig gezind waren, zoals Wolff die voor een Duits-Franse tolunie was en Klöckner die bij samenwerking wederzijdse participaties verlangde, wezen dit plan af. Ook de Duitse regering verzette zich tegen verdere afspraken, waarbij haar eigen rol miskend werd.

Na de dood van Hugo Stinnes in april 1924, die verschillende staalindustriëlen als de bevrijding uit een soort verlamming ervoeren, zou men op zoek gaan naar andere oplossingen. Er traden nu andere leiders op de voorgrond, van wie de benadering minder roekeloos en meer op organisatie en discipline gericht was - August en Fritz Thyssen, Reusch en Vögler. Al had nu ook de metaalverwerkende nijverheid een prominente positie verworven, de zware industrie bleef meer dan in andere landen een vetomacht vormen, die in staat was tot effectieve burgerlijke mobilisatie (Bariéty 1977: 302-306; Feldman 1977: 445-451, 463-465).

Eind 1923 werd in Duitsland een nieuwe munt, de Rentenmark, ingevoerd. Om te verhinderen dat ook deze het slachtoffer van de inflatie zou worden, was het noodzakelijk alle overheidsuitgaven sterk onder controle te houden. Daarom werden een maand na het beëindigen van de passieve weerstand geen nieuwe kredieten meer aan de industrie verleend. De MICUM-akkoorden werden na juli 1924 niet meer verlengd en in juli 1925 vezlieten de laatste buitenlandse troepen het Ruhrgebied.

In het Dawes-plan van april 1924 werden de totale herstelverplichtingen van Duitsland niet verlaagd, maar wel de jaarlijkse afbetalingen. Tot 1929 betaalde Duitsland stipt, maar enkel omdat het in staat was intussen nog meer te lenen (13). Toen de Verenigde Staten in dat laatste jaar hun leningen aan Duitsland terugschroefden, leidde dat tot betalingsproblemen, ook al werden in het Young-plan haar schulden en annuïteiten verlaagd. In juni 1931 werd Duitsland uitstel en het jaar erop afstel van betaling verleend. Op hun beurt zagen de Verenigde Staten zich gedwongen tegenover de Geallieerden hun schuldeisen te herzien. Tenslotte kregen ze 2,5 miljard van de geleende 12 miljard \$ terug. Enkel Groot-Brittannië betaalde meer terug dan het zelf van de Duitsers kreeg (Friedensburg 1934: 218; Aldcroft 1977: 84-86, 92-96; Feldman 1977: 407, 421-422, 449; Poidevin/Bariéty 1977: 255-257, 262-263, 274, 279-280).

## 10.8 Conclusies

Hoe meer de oorlogen een massale economische mobilisatie vereisten, hoe meer de terugkeer naar een vredeseconomie grote spanningen met zich bracht. De periodes na de Eerste en Tweede Wereldoorlog leidden dan ook tot belangrijke hervormingen, zoals die in het kiesrecht, de sociale zekerheid of de belastingen. Ook relatief beperkte toegevingen die afweken van vroegere praktijken konden de aanzet vormen voor nieuwe bestuurlijke tradities. In de verschillende landen probeerde de burgerij daarom met toegevingen de revolutiedreiging af te wenden en terzelfdertijd ervoor te zorgen dat die toegevingen in een later stadium teruggedraaid konden worden.

In Duitsland verkoos ze daarbij op zeker ogenblik zelfs een bondgenootschap met de vakbeweging boven een met de staat. Men ging er terecht van uit dat terugkomen op toegevingen aan de eerste

---

13. Op het einde van de jaren twintig bedroegen de annuïteiten voor de herstelbetaling 2,5 % van het Duitse nationaal inkomen, de belastingen 25 %. Voor Aldcroft (1977: 87-92) is het daarom duidelijk dat Duitsland ook in deze periode geen ernstige poging deed de afbetaling zelf te financieren.

gemakkelijker was dan aan de tweede. Elk vergelijk met de overheid leidt immers tot een vorm van institutionalisering met een eigen, bestuurlijke logica. Toegevingen aan de arbeidersbeweging daarentegen zijn veel afhankelijker van economische conjuncturen en sociaal-politieke krachtsverhoudingen.

In elk van de verschillende bestudeerde landen werden de belangrijkste publieke reguleringen uit de oorlogstijd tenslotte beëindigd. Men kan dat niet zo maar interpreteren als liberalisering. In de meeste gevallen bestond immers de wens om de vooroorlogse vormen van private regulering te herstellen, ook al was dat door de objectieve omstandigheden de eerste jaren na de oorlog niet zo eenvoudig (zie 12.2). Private regulering werd niet enkel meer geduld, maar door de overheid gestimuleerd. Dat zou in het interbellum steeds meer het geval zijn. In Groot-Brittannië brak de beweging naar meer protectie definitief door, al was daar door onenigheid en ontoereikende verticale integratie in de ijzer- en staalindustrie het eerste decennium na de oorlog niet veel van te merken. Ook op het niveau van de overheid was sprake van een beweging naar de meer actieve reguleringsconcepties, al stuitten de voorstellen van personen als Clémentel, Von Moellendorff, Rathenau of zelfs Loucheur en Lloyd George vooralsnog op grote weerstanden.

Dat de meer actieve publieke reguleringsvormen nog niet doorzetten was voor een deel terug te voeren op ontoereikende kennis over de meer flexibele mogelijkheden daarvan. Pas vanaf de jaren dertig werd daar meer ervaring mee opgedaan. Daardoor werd overheidsinterventie nog steeds sterk met planning geassocieerd. De vergelijking met de private regulering kon in de ogen van de burgerij dan ook alleen maar negatief uitvallen, zeker in het kader van de naoorlogse krachtsverhoudingen die voor de arbeidersbeweging gunstig waren. De integratie van grote delen van de arbeidersklasse in de burgerlijke maatschappij was nog niet diep genoeg geworteld om de burgerij toe te laten daar zonder vrees tegenaan te kijken. De combinatie van de twee factoren - associatie van overheidsinterventie met planning en toenemende invloed van de arbeidersbeweging op de overheid - leidde ertoe dat men hoopte de corporatistische reguleringsvormen, zoals die door mensen als Clémentel en Von Moellendorff werden voorgesteld, te kunnen vermijden. Het 'liberalisme' van de industrie belette haar intussen niet - zoals van oudsher - geregeld bij de overheid aan te kloppen voor beschermende maatregelen, subsidie- en kredietregelingen.

De situatie in Duitsland was in West-Europa de meest extreme, niet enkel door de kwestie van de herstelbetalingen en de daarmee verbonden hyperinflatie, maar vooral ook omdat hier de meest geconcentreerde ijzer- en staalsector tegenover de minst uitgebouwde en gestabiliseerde burgerlijke staat en de sterkste arbeidersbeweging stond. Deels in verbinding met de vakbondsleidingen slaagde de zware industrie erin de democratische verworvenheden van de laatste fase van de oorlog en de erop volgende revolutieperiode ongedaan te maken. De ene burgerlijke regering na de andere (soms met participatie van de SPD) probeerde het algemeen burgerlijk belang te

behartigen, maar bleek tenslotte niet tegen de eenzijdige belangenpolitiek van de zware industrie opgewassen. Na een korte periode van initiatief volgde telkens weer een langere van ineffectiviteit.

Na de neergang van de revolutionaire beweging vond men het in de zware industrie niet meer nodig het bondgenootschap met de vakbonden aan te houden en de opstelling daartegenover werd weer openlijk reactionair. De ervaring van de Arbeitsgemeinschaft met de vakbonden zou evenwel niet helemaal verloren gaan en in de vorm van de Mitbestimmung na de Tweede Wereldoorlog weer opgenomen worden. Delen van de overheid probeerden intussen met de arbeidersbeweging bondgenootschappen aan te gaan en vice versa - ook dat was een voorbeeld van de meer extreme situatie in Duitsland - maar voor de economische regulering had dat niet veel effect.

De enige groep die tot enig weerwerk tegen de ijzer- en staalsector in staat bleek, was de aan macht en economisch gewicht winnende metaalverwerkende sector - met de doorbraak van de auto-industrie zou ze alleen maar sterker worden. De steeds weer dreigende samenwerking van deze sector met de overheid deed de Duitse ijzer- en staalindustrie ertoe besluiten daarmee zelf een bondgenootschap aan te gaan, zowel via verticale concentratie (zie 11.4) als via vormen van private regulering.

Door de objectieve situatie was na de oorlog in Luxemburg en Frankrijk het bewustzijn het grootst dat actieve internationale regulering noodzakelijk was voor een evenwichtige nationale ontwikkeling van de ijzer- en staalindustrie. Het Luxemburgse ARBED zou een belangrijke rol spelen bij het totstandbrengen van internationale private regulering in de sector (zie 12.4-5). Frankrijk probeerde eerst de weg van de internationale publieke regulering, gecombineerd met vormen van directe internationale bedrijfsconcentratie. Het tijdperk van de actieve internationale publieke regulering van de economie was echter nog niet aangebroken. Ook de vervanging van de Zollverein door de BLEU kon men moeilijk als een vooruitgang bestempelen.

## Hoofdstuk 11

### Industriële herstructurerings tijdens het interbellum

#### 11.1 Twee decennia relatieve stagnatie

De grenswijzigingen na de Eerste Wereldoorlog leidden ook op ondernemingssvlak tot - grotendeels financiële en organisatorische - herstructurerings. Mede door haar omvang werden territoriale verschuivingen steeds moeilijker. Alleen in Groot-Brittannië en Duitsland werden in de jaren dertig nog enkele nieuwe, grote, geïntegreerde bedrijven gebouwd. Pas na de Tweede Wereldoorlog zou hierin met de verschuiving naar de kustregio's weer beweging komen.

Globaal kan men in het interbellum twee en een halve economische cycli onderscheiden: een korte cyclus direct na de oorlog met top in 1920 en dieptepunt in 1921; vervolgens groei tot 1929 en neergang tot 1932-1933; tenslotte een herneming tot aan de Tweede Wereldoorlog. De opleving na de oorlog was eind 1920 al weer voorbij. Enkel Duitsland kon ten koste van inflatie een recessie vermijden (zie 10.6-7), terwijl in de Franse staalindustrie eerder sprake was van vertraagde groei dan van teruggang. Door de Ruhrbezetting en de daaropvolgende stabilisatie kwam Duitsland echter in de problemen. In Groot-Brittannië duurde de crisis het langst, mede door het strak aangehouden deflatiebeleid en de terugkeer naar de gouden standaard in 1925. België, Luxemburg en Frankrijk gaven de deflatiepolitiek vrij snel op en onderwaardeerden bij de terugkeer naar de gouden standaard feitelijk hun munt, hetgeen hen op de exportmarkten geen windeieren legde (Burn 1940: 403-407). De periode 1927-1929 waren voor de verschillende onderzochte landen voorspoedig. In de staalsector was dit de periode van het eerste Europees kartel (zie 12.5).

Met een zekere vertraging waren de gevolgen van de beurscrash in Wall Street van oktober 1929, die in de Verenigde Staten tenslotte tot een daling van de staalproductie met meer dan drie vierde leidde, ook in Europa te merken. De crisis was diep en hevig en leidde tot de definitieve doorbraak van het 'neo-mercantilisme' (zie 2.4-5). In 1931 verliet Groot-Brittannië opnieuw de gouden standaard en het jaar erop bekeerde het zich radicaal tot het protectionisme. Op Europees vlak kwam in 1933 een nieuw staalkartel tot stand, dat in de jaren daarna tot wereldkartel uitgroeide (zie 12.8). Dit leidde tot hernieuwd vertrouwen in de sector. Vanaf de tweede helft van de jaren dertig kwam daar nog de herbewapening bij, zodat de economie stilaan herleefde en de ijzer- en staalindustrie aan de vooravond van

de Tweede Wereldoorlog nieuwe records kon noteren, al waren België, Luxemburg, Frankrijk en ook de Verenigde Staten voorlopig niet in staat de prestatie van 1929 te evenaren - een aanduiding van de structurele stagnatie waarin de sector terechtgekomen was.

De productiecijfers voor ruwstaal in de bestudeerde landen en de Verenigde Staten illustreren dit alles (voor de periode 1918-1925 zie tabel 18 in paragraaf 10.1). Men moet er rekening mee houden dat de cijfers Duitsland vanaf 1935 het Saarland en vanaf 1939 het Sudetenland omvatten (bron: Europa: Mitchell 1980: 421-424; USA, wereld tot 1938: Lister: 432-433; 1939: Carr/Taplin 1962: 515, 486):

tabel 19  
ruwstaalproductie 1926-1939 in de bestudeerde landen,  
de Verenigde Staten, de hele wereld (in 1.000 ton)

	B	DU	FR	GB	LUX	SAAR	USA	WERELD
1926	3.339	12.342	8.617	3.654	2.244	1.737	49.059	93.400
1927	3.680	16.311	8.349	9.243	2.471	1.895	45.647	101.800
1928	3.905	14.517	9.479	8.657	2.567	2.073	52.361	109.900
1929	4.110	16.245	9.716	9.791	2.702	2.209	57.327	120.800
1930	3.354	12.536	9.444	7.444	2.270	1.935	41.344	94.575
1931	3.105	8.291	7.816	5.286	2.035	1.538	26.356	69.493
1932	2.790	5.771	5.638	5.345	1.956	1.463	13.898	50.690
1933	2.731	7.617	6.577	7.138	1.845	1.676	23.600	67.817
1934	2.944	11.923	6.155	8.992	1.932	1.950	26.468	81.877
1935	3.023	16.447	6.255	10.017	1.837		34.633	99.248
1936	3.168	19.208	6.686	11.974	1.981		48.524	123.932
1937	3.863	19.849	7.893	13.192	2.510		51.370	136.014
1938	2.279	22.656	6.137	10.565	1.437		28.709	108.695
1939	3.104	23.733	7.950	13.433	1.762		47.142	135.59

Ten aanzien van de exportmarkt valt in vergelijking met de periode voor de Eerste Wereldoorlog (zie tabel 4, paragraaf 5.2) de verzwakte positie van de Verenigde Staten en de versterkte van België-Luxemburg (BLEU) en ook Frankrijk op. Frankrijk kon de moderne staalbedrijven uit Oost-Lotharingen en een tijdlang ook die van het Saarland van de Duitsers overnemen en voor de rest werd in België en Frankrijk tijdens de wederopbouw niet enkel een groot deel van de ijzer- en staalcapaciteit, maar ook van de steenkoolmijnen gemoderniseerd en werd in beide landen de transportinfrastructuur verbeterd, bijvoorbeeld door de aanleg van nieuwe kanalen. Vooral die tussen Metz en Thionville en van Antwerpen naar Charleroi en Luik waren voor de ijzer- en staalindustrie van groot belang (Burn 1940: 406, 413-415).

In de volgende tabel is het Saarland tussen 1925 en 1934 bij Frank-

rijk en daarna bij Duitsland gerekend (bron: Burn 1940: 394, 467 (1)):

tabel 20  
export van ijzer en staal (in 1.000 ton) van de  
de bestudeerde landen en de Verenigde Staten 1920-1938

	BLEU	DU	FR	GB	USA
1920	921	1.700	871	3.251	4.709
1921	912	1.602	1.602	1.697	2.172
1922	1.727	2.518	2.937	3.397	1.931
1923	2.496	1.308	2.184	4.318	1.944
1924	3.261	1.535	2.776	3.853	1.711
1925	3.065	3.214	3.949	3.731	1.678
1926	3.708	4.828	4.128	2.988	2.063
1927	4.600	4.322	5.591	4.196	1.943
1928	4.493	4.648	4.975	4.260	2.356
1929	4.521	5.492	4.213	4.380	2.487
1930	3.857	4.472	4.015	3.160	1.629
1931	3.644	3.954	3.546	1.979	840
1932	3.300	2.157	2.376	1.887	366
1933	3.133	1.923	2.652	1.922	559
1934	3.332	2.434	3.017	2.250	982
1935	3.253	3.095	1.819	2.369	946
1936	3.186	3.556	1.563	2.234	1.203
1937	3.893	3.631	2.108	2.609	3.423
1938	2.467	2.773	1.979	1.962	2.149

De vijf belangrijkste staalexportlanden wisselden elkaar dus af op de eerste plaats. De Verenigde Staten stonden eerst in 1920-1921, maar raakten dan snel achteraan in deze kopgroep. Groot-Brittannië volgde bovenaan van 1922 tot 1924, maar was terzelfdertijd het grootste staalimportland. Frankrijk domineerde in 1925 en 1927-1928 en nam tot en met 1934 - in 1935 keerde de Saar

---

1. Burn publiceert twee tabellen, een voor elk decennium. Daarbij worden de jaren 1929 en 1931 twee keer vermeld, maar niet met identieke cijfers. Het grootste verschil voor 1929 bedraagt echter slechts 37.000 ton; voor 1931 loopt het verschil tot 344.000 ton op voor de BLEU - het in de eerste tabel genoemde cijfer voor de BLEU lijkt echter met dat van 1932 verwisseld te zijn - en voor de rest niet meer dan tot 13.000 ton. Hier zijn de cijfers uit de eerste tabel overgenomen, tenzij voor de BLEU in 1931. De afwijkende hoeveelheden in de tweede tabel zijn voor 1929: DU 5.471, FR 4.212, USA 2.450 en voor 1931: BLEU 3.300, DU 3.953, USA 840.

terug naar Duitsland - een opvallend sterke positie in. Duitsland voerde de kopgroep aan in 1926, 1929-1931, 1936 en 1938. De BLEU stond van deze negentien jaar zeven keer op de tweede en vijf keer op de eerste plaats - dat laatste enkel in de jaren dertig (1932-1935 en 1937) - en was proportioneel ten opzichte van de binnenlandse produktie de grootste staalexporteur.

### 11.2 Een nieuwe verhouding tussen industrie en banken in Frankrijk

A. De Franse ijzer- en staalindustrie kwam ongetwijfeld versterkt en gemoderniseerd uit de oorlog. Tijdens de oorlog werden nieuwe capaciteiten opgebouwd en daarna kwam het land in het bezit van hypermoderne ijzer- en staalbedrijven in het herkrege oostelijk deel van Lotharingen zoals die van Hagondange en Rombas. Tenslotte werden met behulp van de overheid de verwoeste bedrijven, zoals die van Joeuf en Denain-Anzin, volgens de nieuwste procédés wederopgebouwd.

De in beslag genomen Duitse ondernemingen in het vroegere Duits-Lotharingen, nu weer het departement Moselle, werden door een vijftal groepen overgenomen. Dat geen van de ondernemingen rechtstreeks in handen kwam van een bestaand Frans bedrijf, had twee oorzaken. Ten eerste wilde het Comité des Forges verhinderen dat een wedloop tussen de verschillende Franse ondernemingen zou ontstaan die de prijs zou opdrijven. Ten tweede beschikte, misschien op De Wendel na, geen van de ondernemingen over voldoende kapitaal om een ervan over te nemen.

Interne prijsonderhandelingen binnen het Comité gingen aan de officiële vooraf. De acht Duitse fabrieken werden daardoor verrassend goedkoop verkocht: in totaal voor 536 miljoen FF, terwijl de waarde van de drie grootste alleen al op 3 miljard FF geschat werd. De regering had hiertegen echter geen bezwaar. Ze beschouwde deze voor haar niet zo voordelige transactie als een vergoeding in natura aan de ondernemingen voor de in de oorlog geleden schade (2). Mede daarom wilde ze dat aan alle consortia ondernemingen deelnamen die tijdens de oorlog schade hadden geleden. Intussen profiteerden ook de andere bij de koop betrokken ondernemingen van de lage prijzen. De oppositiepartijen spraken over de grootste piraterij uit de geschiedenis.

Elk van de vijf aldus gevormde consortia van industriële ondernemingen en banken deed een bod op een of meerdere van de

---

2. Dan nog had de Franse overheid alle moeite om haar geld van de ondernemingen te krijgen. Volgens Bariéty (1977: 147, 165) moest in 1923 nog meer dan twee derde van het verschuldigde bedrag betaald worden en is het onduidelijk hoeveel tenslotte betaald werd.



vroegere Duitse ondernemingen in Frankrijk en Luxemburg. Ook Belgische en Luxemburgse groepen namen deel, hetgeen de bestaande industriële en financiële integratie tussen de drie landen versterkte. Binnen het Comité des Forges werd een verdeling gemaakt van de bedrijven over vier groepen. Men moest deze echter herzien toen bleek dat ook een groep buitenstaanders vooral bestaande uit autobedrijven en ijzergieterijen (3), die minder afhankelijk wilden worden van de voorwaarden die de ijzer- en staalindustrie pleegde op te leggen, wenste mede te dingen. Pas op het laatste ogenblik diende zich tenslotte nog een groep onder leiding van Nord-Est aan, waardoor de vierde staalgroep door haar en niet, zoals aanvankelijk het geval was, door het kleinere Pompey werd aangevoerd (Berkenkopf 1925: 44-46; Prêcheur 1959: 207-208; Bariety 1977: 145-148; Baudant 1980: 265-267).

De twee belangrijkste consortia waren Marine-Homécourt met Micheville en Pont-à-Mousson - meestal Mar-Mich-Pont genoemd - en Schneider met De Wendel en ARBED. Twee kleinere stonden onder leiding van respectievelijk Nord-Est en de Aciéries de Longwy. Het vijfde bestond uit het genoemde conglomeraat van metaalverwerkende bedrijven en ijzergieterijen. Aan het hoofd van de eerste vier groepen stonden voorzitters of vice-voorzitters van het Comité des Forges en ook de voorzitter van de vijfde groep maakte deel uit van het directiecomité ervan (Berkenkopf 1925: 63-64).

Voor de overnames ging Marine-Homécourt, voor de oorlog het belangrijkste ijzer- en staalbedrijf, dus een belangenvereniging aan met Micheville en Pont-à-Mousson, twee ondernemingen die voordien al samenwerkten. Marine-Homécourt bezat zelf 20 % van Micheville, terwijl Pont-à-Mousson vanaf de aanvang in dat laatste bedrijf participeerde. In 1919 spraken Marine-Homécourt en Micheville bij de wederopbouw van hun fabrieken reeds een werkverdeling af: Homécourt zou zich toeleggen op halffabrikaten en platte produkten, Micheville op lange produkten. Het management van beide bedrijven werd steeds meer op elkaar afgestemd. Pont-à-Mousson nam vooral deel om te verhinderen dat Marine-Homécourt en Micheville zich op de buizenproductie, haar specialiteit, zouden toeleggen. Door een aantal kleinere toegevingen slaagde het er in stappen van haar partners in die richting te verhinderen en haar monopolie op de Franse markt van gietijzeren buizen te consolideren. Een verdere motivatie voor het totstandbrengen van de groep was tenslotte de vrees voor een machtsgreep van Schneider en De Wendel, die zich blijkbaar met elkaar verzoend hadden.

Mar-Mich-Pont organiseerde in Frankrijk de overname van de bedrijven in Rombas (Rombacher), Ottange (Rumelange & St.-Ingbert) en Rédange (Dillingen). Voor de eerste onderneming werd de Société

---

3. Voor de oorlog waren de ijzergieterijen de grootste afnemers van het ruwijzerkartel van Longwy. Zij waren niet zo gelukkig met de door dit kartel gevolgde prijspolitiek (zie 8.4).

Lorraine des Aciéries de Rombas opgericht, waarin naast Mar-Mich-Pont Alais, de Aciéries de France (Calais, Isbergues) en enkele kleinere ijzer- en staalbedrijven participeerden. Rombas op haar beurt nam het bedrijf in Ottange over, dat een onderdeel was van Rumelange & St.-Ingbert, een bedrijf dat voordien door de Deutsch-Luxemburgische gepacht werd. Aangezien de Franse regering besloten had dat voor een periode van vijftien jaar slechts Franse ondernemingen bezittingen in de Lotharings ijzer- en staalsector mochten hebben, kon het Luxemburgse HADIR, dat Rumelange & St.-Ingbert overnam (zie verder), Ottange niet kopen. Daarom nam Rombas Ottange over en verpachtte het voor een periode van vijftien jaar aan HADIR, waarin het zelf voor 45 % participeerde. Bij het totstandkomen van HADIR werkte Rombas samen met Belgisch industrieel en bankkapitaal (zie verder 11.3).

Rombas nam verder deel aan de overname van het bedrijf in Rédange, dat voor de oorlog door de Saarlandse Dillinger Hüttenwerke was opgericht, een onderneming die toen al voor 44 % in handen van Franse aandeelhouders was. De bedrijven in het Saarland konden niet geconfisqueerd worden en men wilde de vooroorlogse integratie tussen beide bedrijven niet verbreken. De Saarlanders waren - na onzachte druk - tenslotte bereid mee te werken. Voor Rédange werd een nieuwe maatschappij opgericht, de Société des Mines et Usines de Rédange-Dilling, waarin de vroegere Franse aandeelhouders van de Dillinger Hüttenwerke en Rombas participeerden. Deze onderneming kreeg 100 % van Redange en 60 % van Dillingen in handen.

Rombas nam tenslotte een deel van het minderheidsaandeel over van Gelsenkirchen in Aubrives-Villerupt, een kleiner bedrijf in het bekken van Longwy. Het was dus via Rombas dat de groep onder leiding van Mar-Mich-Pont haar verdere participaties organiseerde. Zolang de moederbedrijven niet heropgebouwd waren nam Rombas de productie daarvan over. Daarna werd het in de richting van kwaliteitsstaal uitgebouwd. Na de Tweede Wereldoorlog zou het de basis vormen voor Sidélor (zie 15.6) (Berkenkopf 1925: 46-47, 49-52, 61, 73-74; Burn 1940: 410; Monde des affaires 1952: 114; Von Krosigk 1958: 113; Prêcheur 1959: 208-211; 1963: 111, 117, 147, 149; Baudant 1980: 263-272).

De groep van Schneider en De Wendel, ondersteund door de Banque de l'Union Parisienne en de Crédit Lyonnais, was actief bij de overname van Knutange (Aumetz-Friede) en, samen met ARBED, van de vroegere bezittingen van Gelsenkirchen in Audun-le-Tiche en Esch-Alzette (en een deel van Aubrives-Villerupt). In de Société Métallurgique de Knutange participeerden nog andere grote ijzer- en staalbedrijven zoals Châtillon-Commentry-Neuves Maisons, Senelle-Maubeuge, Denain-Anzin en Saint-Etienne. Knutange verwierf ook ertsmijnen die vroeger aan Krupp toebehoorden.

Belangrijker en ingewikkelder was de overname van de overige Gelsenkirchen-bezittingen onder de naam Terres Rouges. Ingewikkeld was deze operatie omdat ook hier een oplossing moest gezocht worden voor de bepaling dat buitenlandse ondernemingen gedurende vijftien jaar niet in de Lotharingse ijzer- en staalindustrie actief mochten

zijn. Behalve de genoemde Franse participanten was bij deze operatie, die bezittingen in Frankrijk en Luxemburg betrof, ARBED betrokken. Voor de Franse en Luxemburgse bedrijven werden daarom aparte ondernemingen opgezet. Omdat ARBED tenslotte beide Terres Rouges-ondernemingen zou overnemen, komen wij hierop in de volgende paragraaf terug. Opgemerkt moet echter worden dat De Wendel in 1926 door een ruil van haar aandelen in Terres Rouges met die van Schneider in Joeuf zich uit de belangrijkste operatie van de groep Schneider-De Wendel-ARBED terugtrok en zodoende Joeuf helemaal in handen kreeg (Berkenkopf 1925: 46-48, 50, 62, 65; Prêcheur 1959: 211; Fritsch 1976: 196).

De vroegere Karlshütte van Roechling in Thionville werd omgedoopt tot Société Lorraine Minière et Métallurgique. Hoofdaandeelhouder hiervan werden de Aciéries de Longwy met 33,5 % van de aandelen. Onder de overige aandeelhouders treffen we twee grote Belgische ondernemingen aan, La Providence en Ougrée-Marihaye (via La Chiers), een aantal kleinere ijzer- en staalbedrijven en ook enkele bedrijven uit de metaalverwerkende nijverheid, waaronder de wapenfabriek Hotchkiss (4). Om de verbinding met het Saarland bedrijf in Voelklingen niet te verbreken werd Roechling onder zware druk gezet om ook 60 % van het moederbedrijf aan het consortium af te staan, maar als enige onderneming in het Saarland stond Roechling geen procent aan de Fransen toe (5). Men probeerde het ruwijzerbedrijf van Thionville daarna tot geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf uit te bouwen, maar hierdoor kwam de onderneming tenslotte in grote problemen. In 1933 legde het de boeken neer. Roechling stelde voor het bedrijf weer over te nemen, maar de Franse regering weigerde dat. De Aciéries de Longwy kochten het bedrijf tenslotte in 1935 (Berkenkopf 1925: 51, 63-64, 70-71; Krüger 1927: 145; Bühler 1934: 240; Von Krosigk 1958: 126-127; Prêcheur 1959: 213, 225; 1963: 118; Maier 1975: 536).

Een gelijksoortige constructie werd ontworpen voor het vroegere Stumm-bedrijf in Uckange. Hiertoe werd de Société des Forges et Acieries du Nord et de Lorraine opgericht, waarin het ijzer- en staalconcern Nord-Est voor 41 % participeerde. Verder waren ook hier vooral kleinere ijzer- en staalondernemingen aanwezig - waaronder de Belgische Usines Métallurgiques du Hainaut - en nam de nieuwe onderneming een participatie van 60 % in het Stumm-moederbedrijf in

4. Oorspronkelijk was afgesproken dat deze groep het bedrijf in Hagondange zou overnemen, maar de tussenkomst van de groep van metaalverwerkende bedrijven en ijzergieterijen verhinderde dit. Hierdoor viel de groep rond Pompey, aan wie oorspronkelijk het Roechling-bedrijf was toegewezen, uit de boot (Baudant 1980: 266-268).

5. Berkenkopf (1925: 51, 63, 70-71) en Prêcheur (1959: 213, 225), die stellen dat de Fransen op dit punt wel hun doel bereikten, vergissen zich dan ook.

het Saarland. Financieel werd de groep ondersteund door de Crédit de l'Ouest en Paribas.

Nord-Est was in deze periode overigens de enige onderneming die ook elders bedrijven overnam: in 1920 de Franse afdeling van l'Esperance en verder Pont- -Vendin; in 1921 volgde een zeer grote participatie in de Usines Métallurgiques de la Basse-Loire, dat Nord-Est in 1933 helemaal overnam. Meer dan de vorige groepen probeerde Nord-Est, dat zelf door de steenkoolonderneming van Lens werd gecontroleerd, de door haar gecontroleerde bedrijven tot een rationeel geheel aaneen te smeden, hetgeen haar tot een van de sterkste groepen uit de sector deed uitgroeien (Berkenkopf 1925: 51-52, 62-63, 68-69; Krüger 1927: 17; B hler 1934: 134, 205-206, 375; Von Krosigk 1958: 107; Prêcheur 1959: 213-214; 1963: 118-119; Freyssenet/Omn s 1982: 35).

Het opvallendste was het vijfde consortium, dat het grootste bedrijf uit het departement Moselle overnam. Een groep van een 400-tal bedrijven - vooral metaalverwerkende, maar ook enkele kleinere uit de ijzer- en staalindustrie - richtte de Union de Consommateurs de Produits Métallurgiques et Industriels (UCPMI) op om het vroegere Thyssen-bedrijf in Hagondange over te nemen. Belangrijke aandeelhouders waren vooral in de auto-industrie te situeren: Renault, Panhard, Berliet, Peugeot. Men kan het bedrijf als een merkwaardige soort van verticale concentratie of ook van private regulering beschouwen. Het bedrijf produceerde niet voor de markt, maar rechtstreeks voor de aandeelhouders. De formule bleek zeer geslaagd. Zelfs gedurende de crisis van de jaren dertig draaide het bedrijf op volle toeren en kon, behalve de nodige reserveringen, doorlopend een dividend van 8 % uitkeren. Ook na de Tweede Wereldoorlog zou het aan dit vast dividendpercentage vasthouden (6) (Laufenberger 1924: 173-176; Berkenkopf 1925: 48-49; Prêcheur 1959: 214, 261-262; 1963: 162-163).

De nieuwe Lotharingse groepen namen vrij snel initiatieven om de weggefallen Duitse steenkoolbasis te vervangen. De met het Saarland verbonden bedrijven hadden hierbij de minste problemen, De Wendel en de Aciéries de Longwy kregen hun Duitse mijnen terug en de Mar-Mich-Pont-groep bezat reeds een goede steenkoolafdeling. Daarnaast werden vooral de tot nu toe onaangeroerde Lotharingse steenkoollagen aangeboord, die in het verlengde lagen van de Saarlandse. De grootste bestaande concessie, Sarre-et-Moselle, werd door de Franse staat voorlopig toegewezen aan verschillende Noordfranse mijnbouwbedrijven, waarvan de mijnen nog niet hersteld waren. Tenslotte bleek het voor de ijzer- en staalsector in toenemende mate mogelijk vrij voordelige langlopende contracten met de steenkoolnijverheid te sluiten, ook nadat deze goed functionerende kartels begon op te bouwen (Berkenkopf 1925: 72-75; B hler 1934: 210-215; Prêcheur 1959: 216-217).

-----

6. Dit werd door de groep overigens meer als een soort rente op het geïnvesteerde kapitaal dan als een dividend beschouwd.

De naoorlogse herstructurering gaf dus een nieuwe impuls aan de concentratiebeweging, vooral in horizontale richting. Als men deze echter met de Duitse vormen van horizontale concentratie vergelijkt (zie 11.4), dan valt op dat hier slechts in beperkte mate geïntegreerde concerns tot stand kwamen. De nieuwe ondernemingen waren formeel autonoom en feitelijk werden ze slechts gedeeltelijk en langzaam in de bestaande groepen geïntegreerd. In tegenstelling tot Duitsland waar de bedrijven uit het belangrijkste bekken de ondernemingen in de andere bekkens steeds meer integreerden, was hier eerder een beweging vanuit de andere bekkens naar het grootste bekken toe. Buiten de verbinding ARBED-Terres Rouges (zie 11.3) was er geen sprake van integratie van dicht bij elkaar gelegen bedrijven. Van de fabrieken die bijvoorbeeld het dichtst bij die van De Wendel lagen werden Rombas, Uckange, Thionville en Hagondange aan de concurrentie overgelaten en ook Knutange, waarin De Wendel wel participeerde, kwam steeds meer onder controle van Schneider. Daar staat tegenover dat De Wendel in 1926 Joeuf helemaal in handen kreeg.

Nieuw was de rol die de banken speelden. De Banque de l'Union Parisienne alleen nam deel in drie van de vijf consortia. Daarnaast was Belgisch kapitaal op de UCPMI na in alle groepen vertegenwoordigd. Het is mogelijk dat door deze ontwikkeling de financiële benadering prevaleerde boven de industriële. Alhoewel er in Lotharingen een zekere evolutie merkbaar was naar de betere staalsoorten ontbrak het, volgens Prêcheur in zijn uitgebreide studie, de Lotharingse ijzer- en staalindustrie in vergelijking met de vooroorlogse periode en met de buurlanden aan dynamisme (Berkenkopf 1925: 46-64-65, 214-215; Bühler 1934: 207-208; Prêcheur 1959: 256, 259-260; 1963: 113; Jeanneney 1976: 217; Freyssenet/Omnès 1982: 34-36).

B. De structuur die in de eerste jaren na de Eerste Wereldoorlog tot stand kwam, bleef in grote lijnen tot na de Tweede Wereldoorlog bestaan. Er waren weinig overnames, maar wel een toenemend aantal wederzijdse participaties, die tenslotte tot feitelijke controle over bepaalde bedrijven kon leiden. Tot het uitbouwen van gestructureerde groepen kwam het hierdoor slechts in geringe mate. Een kort overzicht:

- Châtillon-Commentry-Neuves Maisons verwierf in de jaren twintig een meerderheidsaandeel in het bedrijf in Rouen en nam in 1929 de Aciéries de France (Calais, Isbergues) over.
- Commentry-Fourchambault-Decazeville verwierf, zoals ook Marine-Homécourt, een belangrijk aandeel in de groep Nord-Est - maar niet de controle, die in handen van Lens bleef - en nam in 1930 Ariège over. (Na de Tweede Wereldoorlog zou de groep uiteenvallen in drie kleinere ondernemingen: Montluçon-Commentry, Imphy en Decazeville.) In 1929 fuseerden Montataire en de Hauts Fourneaux de la Sambre. Deze onderneming kwam steeds meer in de invloedssfeer van Nord-Est.
- De Wendel verwierf de controle over Senelle-Maubeuge in

## Noord-Frankrijk.

- In 1929 gingen twee van de drie Bretoense staalfabrieken, Trignac en Nantes, ten onder. De derde, Basse-Indre, kwam onder controle van De Wendel.
- Vanuit de Société des Hauts Fournaux de Saulnes, die gespecialiseerd was in de produktie van ruwijzer voor ijzergieterijen, werd in 1929 via oprichting van de Société Générale de Fonderie een poging ondernomen de subsector van de ijzergieterijen te rationaliseren. Steeds meer ijzergieterijen maakten er deel van uit en binnen dit geheel kwam men al snel tot werkverdeling (Bühler 1934: 207, 254, 370-380; Monde des affaires 1952: 114-115; Prêcheur 1959: 88-91, 98-99).

De opvallendste ontwikkeling maakte het Schneider-concern door. Voor de oorlog had het zich reeds ontwikkeld van een ijzer- en staalbedrijf tot een internationale bewapeningsonderneming (zie 6.4). Na de oorlog ging de internationalisering verder, vooral in Midden-Europa. Het bedrijf nam een meerderheidsaandeel in de ijzer- en staalbedrijven Huta-Bankowa in Polen en Banská in Tsjechoslovakije. In dat laatste land verwierf het ook controle over het bewapeningsbedrijf Skoda. Verder bezat Schneider een groot belang in banken in Oostenrijk en Hongarije en een kleiner in de Banque de Bruxelles en richtte het samen met de Banque de l'Union Parisienne een nieuwe financiële holding op, de Union Européenne Industrielle et Financière. De zonen van Eugène Schneider verzetten zich tegen deze ontwikkeling in de richting van internationale financiering en pleitten voor een nationale en industriële aanpak. De algemene vergadering van 1924 zette hen daarom af als bestuurders. Voor de rechtbank werden ze in het gelijk gesteld. Toch weigerde het bedrijf ze opnieuw op te nemen.

Dat nam niet weg dat Schneider op industrieel vlak in Frankrijk op vele terreinen actief bleef. Toen in 1935 in Le Creusot de ruwijzerproduktie stilgelegd werd, omdat die daar niet meer rendabel was, bezat de onderneming in de rest van het land nog achttien grote hoogovens. Ook werd de produktie van bewapeningsstaal steeds verder geperfectioneerd. Gedurende de jaren twintig was Schneider zonder twijfel de belangrijkste Westeuropese kanonbouwer, maar het profiteerde minder dan haar Engelse en Duitse concurrenten van de herbewapening vanaf 1933. De nationalisatie in augustus 1936 door de Volksfrontregering van alle wapenfabrieken, die voor Schneider een jaar later effectief werd, was hier mede debet aan - in 1939 werden de wapenfabrieken overigens weer geprivatiseerd (Van der Valk 1932: 125; Lewinsohn 1935: 163, 172-174; Chevalier 1946: 246-268; Monde des affaires 1952: 670).

De crisis van 1929 leidde vooral in 1931 in Frankrijk tot sterke produktiedalingen. Door de depressie zakten de aandelennoteringen van de verschillende staalbedrijven ineen, van midden oktober 1929 tot eind 1931 bijvoorbeeld van 1.710 FF naar 410 FF voor

Marine-Homécourt, van 2.404 FF naar 450 FF voor Longwy. Veel werknemers werden ontslagen, maar weinig ijzer- en staalbedrijven gingen bankroet. Nadien ging het stilaan weer beter, maar tot 1952 werd voor staal het produktieniveau van 1929 niet meer gehaald; voor ruw ijzer duurde dit zelfs tot 1955. Er was dan ook geen sprake van de bouw van nieuwe fabrieken. Na de herintegratie van het Saarland in Duitsland in 1935 bleven de Franse participaties in de Saarlandse ijzer- en staalindustrie - in tegenstelling tot die in de mijnen - behouden. Alleen Nord-Est verkocht in 1926 reeds het grootste deel van haar participatie in Stumm-Neunkirchen (Krüger 1927: 17-18; Friedensburg 1934: 248, 313a-b; Hellwig 1954: 147; Rieben 1954: 209; Prêcheur 1959: 259; Mitchell 1980: 416, 421, 423).

De basisstructuur van de Franse ijzer- en staalindustrie bleef in het interbellum grosso modo dezelfde. Dat blijkt uit de vergelijking van de produktiecijfers voor ruwstaal van de verschillende bekkens in 1929 en 1956 - vergelijk ook de vooroorlogse cijfers in tabel 11 (paragraaf 6.4) - in de volgende tabel (bron: Prêcheur 1963: 74-75 - met verbetering van enkele rekenfouten):

tabel 21  
ruwstaalproduktie in de verschillende Franse  
bekkens in 1929 en 1952 (ton en %)

	1929	%	1952	%
Oost	6.724.235	68.88	7.112.806	65.63
Meurthe-Moselle	3.451.978	35.36	3.391.072	31.29
Moselle	3.026.254	31.00	3.479.223	32.10
andere	246.003	2.52	242.511	2.24
Noord	1.693.994	17.35	2.330.415	21.50
West	593.867	6.08	481.998	4.45
Zuid-West	55.786	0.57	73.099	0.67
Centrum	568.146	5.82	697.369	6.43
Zuid-Oost	125.427	1,28	142.701	1.32
Totaal	9.761.455	99.98	10.838.388	100.00

Bij de ruwijzerproduktie was het overwicht van het oostelijk bekken nog groter met een aandeel van ongeveer 80 %. Voor wat staal betreft bleef in Lotharingen de produktie van Thomas-staal overwegen, al daalde het aandeel ervan van 94 % in 1913 tot 80 % in 1939. In het noordelijk bekken steeg het aandeel van Siemens-Martinstaal van 45 % in 1910 tot 65 % rond 1950 en verdubbelde tussen 1930 en 1937 alleen al de produktie van speciale staalsoorten. Het Centrum bleef de produktieplaats bij uitstek voor kwaliteits- en bewapeningsstaal (Gendarme 1954: 255, 257; Prêcheur 1959: 260; Fontaine 1950: 129-130).

### 11.3 Dominantie van ARBED in Luxemburg

Nadat hun bezittingen in Lotharingen verbeurd verklaard waren, besloten de Duitse staalondernemingen ook hun bedrijven in Luxemburg te liquideren. De vakbonden eisten eerst de volledige nationalisatie van (ondermeer) de ijzer- en staalsector, maar wilden er zich tenslotte tevreden mee stellen als de overheid slechts 25 % van het aandelenkapitaal in handen nam. De consortia van Belgisch, Frans en Luxemburgs kapitaal die belangstelling hadden voor de overname van de Luxemburgse bedrijven wezen echter ook deze eis van de hand. In november 1919 spraken de arbeiders zich in grote meerderheid uit voor een staking als de vakbondseis werd afgewezen, maar in december, toen het spel gespeeld was, bleef alles rustig (Weber 1950: 250; Krier 1966: 33-34; Trausch 1974: 90-91; Fayot 1979: 203, 236).

Gelsenkirchen verkocht haar installaties ten westen van de Rijn (Terres Rouges in Esch en Audun-le-Tiche, het Belval-bedrijf ("Adolf-Emil") in Esch en Rothe Erde in Aken) aan de groep onder leiding van Schneider, De Wendel en ARBED. Het Franse hoogovenbedrijf in Audun-le-Tiche en de Lotharingse ertsmijnen werden ondergebracht in de Société Minière des Terres Rouges, de Luxemburgse en Duitse bedrijven in Société Métallurgique des Terres Rouges. In de tweede groep waren aanvankelijk Schneider met 40,6 % en de Banque de Bruxelles met 24 % van de aandelen de grootste aandeelhouders. ARBED onderschreef in 1919 niet meer dan 0,65 % van het kapitaal daarvan, maar haar voorzitter Barbanson werd wel ondervoorzitter van beide maatschappijen. In 1920 vond een uitwisseling van aandelen plaats tussen Schneider en ARBED, waardoor het aandeel van beide in de Société Métallurgique des Terres Rouges even groot werd (20,65 %) en Schneider 10,7 % van ARBED verwierf (7). In de Franse Société Minière des Terres Rouges werd het ARBED-aandeel tot 25,75 % opgevoerd (Berkenkopf 1925: 50, 59-60, 62, 196-197; Weber 1950: 250; Prêcheur 1959: 67, 212; Chomé 1964: 56-58).

ARBED richtte dadelijk haar strategie op integratie met Terres Rouges. In 1920 werd voor beide ondernemingen samen een verkoopskantoor opgericht (Columeta: Comptoir Luxembourgeois Métallurgique). In 1926 kregen ze een gemeenschappelijke directie, nadat ARBED door een verdere uitwisseling van aandelen met Schneider in bezit kwam van de meeste aandelen van Terres Rouges - Schneider werd hiermee de belangrijkste aandeelhouder van ARBED. Eugène Schneider werd tweede

---

7. Bij een kapitaalsverhoging in 1922 kreeg de Banque de Bruxelles op haar beurt 6,41 % van ARBED in handen (berekend op basis van Chomé 1964: 296, 301).



vice-voorzitter van ARBED (8). De vier bedrijven in Esch en Audun-le-Tiche werden tot een geheel geherstructureerd. Het omvatte niet minder dan 18 hoogovens, 2 staalfabrieken en 14 walserijen. Tenslotte werd in 1937 Terres Rouges, waarvan nog slechts 483 van de 200.000 aandelen buiten ARBED-bezit waren gebleven, helemaal door ARBED overgenomen.

De uitbouw van ARBED was, zoals die van Schneider, sterk internationaal gericht. In 1920 verzekerde het zich van een belangrijk aandeel in de steenkolenmijnen van Helchteren en Zolder in Belgisch-Limburg en, samen met Terres Rouges, van de controle over Felten & Guillaume in Keulen. Het jaar erop nam het de Clouterie et Tréfilerie des Flandres in Gentbrugge nabij Gent over en begon de expansie van haar staalbedrijven in Brazilië en Argentinië. Wat de Duitse participaties betrof: na de Eerste Wereldoorlog trokken de Duitse bestuurders zich uit ARBED terug en ARBED versterkte na een aantal moeilijkheden met het Duits kaderpersoneel haar positie in de Eschweiler Bergwerksverein, waarvan het eind 1926 90 % bezat. In 1927 nam ARBED nog een belangrijke participatie in Premier Steel, een draadtrekkerij in Kaapstad in Zuid-Afrika. Het is dan ook niet te verwonderen dat ARBED na de integratie van Terres Rouges het tweede grootste Europese staalbedrijf van het ogenblik was - na de Duitse Vereinigte Stahlwerke (Berkenkopf 1925: 197-203; De Muyser 1926: 46-47, 56-57; Bosseler 1956: 49-52; Prêcheur 1959: 212-213, 222; 1963: 177-178; Chomé 1964: 49, 62-63, 72-77, 82-91, 296, 301; Soc. Générale 1972: 92; De Waele 1983: 53-54).

In 1920 werden de bezittingen in Luxemburg, Lotharingen en het Saarland van de Deutsch-Luxemburgische (en het door haar gecontroleerde Rumelange & St.-Ingbert) samengebracht in HADIR, de Hauts Fourneaux et Aciéries de Differdange, Saint-Ingbert et Rumelange. De onderneming bezat ijzermijnen en ijzer- en staalfabrieken in Luxemburg (Differdange, Rumelange) en het Saarland (Sankt Ingbert) en pachtte van de Rombas-groep de ertsmin en het hoogovenbedrijf van Ottange in Frankrijk. De vroegere Luxemburgse aandeelhouders van de Deutsch-Luxemburgische kregen 9,1 % van de HADIR-aandelen en de rest werd gelijk verdeeld tussen Rombas en een groep Belgische ondernemingen onder leiding van de Belgische Société Générale (19,8 %), Angleur (9,1 %) en Ougrée-Marhay (7,3 %). HADIR nam Differdange als hoofdzetel en breidde dit bedrijf nog uit, terwijl het Rumelange tot mijnactiviteiten beperkte. De drie hoogovens werden er stilgelegd, omdat de locatie er geen verder uitbreiding met staal- en walsinstallaties toeliet (Berkenkopf 1925: 49-50, 48-59, 61, 203-204; De Muyser 1926: 58-61; Faber 1927: 72-73; Weber 1950: 251, 265; Hemmer 1953: 111-112; Bosseler 1956: 111; Prêcheur 1959: 209-210; Kill 1963: 186).

---

8. In 1926 zou de Belgische Société Générale door de aankoop van 40.000 ARBED-aandelen een ongeveer even belangrijke positie - 16,66 % - verwerven (berekend op basis van Chomé 1964: 296, 301).

De Société des Mines de la Loire verwierf in 1919 de controle over Steinfort, maar verkocht twee jaar later haar aandelen door aan het Belgische Athus-Grivegnée. In 1931 werd het echter gesloten. Op dat ogenblik waren er feitelijk nog slechts drie ondernemingen in de hele Luxemburgse staalnijverheid - de overname van Terres Rouges door ARBED moest nog wel definitief bezegeld worden (Berkenkopf 1925: 60, 205-206; De Muyser 1926: 61-62, 67-68; Faber 1927: 97, 101; Weber 1950: 265).

Rodange was het enige bedrijf dat na de oorlog niet van eigenaar of structuur veranderde. Het bleef een onderdeel van het Belgische Ougrée-Marihaye. In 1935 werd het in het kader van de financiële herstructurering van de groep De Launoit, waartoe ook Ougrée-Marihaye was gaan behoren (zie 11.5), als MMR (Société Minière et Métallurgique de Rodange) officieel weer autonoom. De walscapaciteit van het bedrijf werd sterk uitgebreid (Berkenkopf 1925: 61, 204-205; Weber 1950: 265; Joye 1964: 31-32).

#### 11.4 Verdere verticale en horizontale concentratie in Duitsland

Zowel de verticale als de horizontale concentratie kregen tijdens het eerste decennium na de Eerste Wereldoorlog in de Duitse ijzer- en staalindustrie een nieuwe impuls. Dadelijk na de oorlog lag de nadruk vooral op het eerste met als uitschieter de belangengemeenschap tussen Gelsenkirchen, de Deutsch-Luxemburgische (samen Rhein-Elbe-Union) en het Siemens-concern. In 1926 werd het geweer echter van schouder veranderd met de vervanging van deze belangengemeenschap door de reusachtige horizontale concentratie in de Vereinigte Stahlwerke van Rhein-Elbe, Thyssen, Phoenix en Rhein Stahl. De dominantie van het Ruhrgebied werd daarmee sterker dan ooit.

A. Na de oorlog verloor Duitsland het grootste deel van haar ijzerertsbasis en haar modernste ondernemingen in Lotharingen en Luxemburg, waardoor ook de integratie daarmee teloorging. Gelsenkirchen raakte zowat al haar ijzer- en staalbedrijven kwijt; Krupp werd gedwongen zich op de vredesproductie te richten; Klöckner (voorheen Aumetz-Friede) en de Rombacher Hütte bleven met kapitaal, maar zonder ijzer- en staalbedrijf achter; op Roehling na waren de Saarlandse ondernemers met een minderheidsaandeel van 40 % geen baas meer in eigen huis. In Opper-Silezië kwamen de meeste ijzer- en staalondernemingen geheel (Vereinigte Königs- und Laurahütte, Bismarckhütte) of gedeeltelijk (Oberschlesische Eisenbedarfs AG en Eisenindustrie, Kattowitzer AG für Bergbau und Hüttenbetrieb) op Pools grondgebied te liggen (Hempel 1969: 109-111; Bariéty 1977: 124).

Bovendien werd de hele sector na de oorlog met socialisatie bedreigd. Het sterkst was dit het geval bij de Ilseder Hütte in het noorden waarin tijdens de oorlog door de overheid zwaar was

geïnvesteed, vooral op het vlak van de ertsontginning. Het bedrijf was hierover tijdens de oorlog zelf al niet erg enthousiast, omdat volgens haar elk miljoen ton erts, dat het aan derden leverde, later een jaar minder erts voor haarzelf zou betekenen. Toch zag het ook voordelen in de investeringen en was het bereid 20 % bij te dragen.

Na de oorlog zette de overheid aanvankelijk de uitbreidingswerken voort om voorbereid te zijn op eventuele nieuwe mobilisaties. Na korte tijd kwam men daar echter op terug. Het demobilisatiebureau (zie 10.6) wilde nu zoveel mogelijk van het geïnvesteede kapitaal terug zien te krijgen. De onderneming was tot een gedeeltelijke terugbetaling bereid, vooral om de socialisatie van het bedrijf te voorkomen - in augustus 1919 werd daartoe immers een wetsvoorstel ingediend. Tenslotte kwam men met het ministerie van Financiën tot een schikking, waarbij de overheid naast enkele terugbetalingen 25 % van het kapitaal in handen kreeg (Treue 1960: 449-454; Bariéty 1977: 160-161; Feldman 1977: 115).

De ondernemingen, waarvan in Lotharingen bedrijven waren onteigend, werden door de overheid schadeloos gesteld, op voorwaarde dat ze met dit geld nieuwe industriële ondernemingen in eigen land tot stand brachten. In de onzekere situatie na de oorlog was de eerste prioriteit voor hen echter het veiligstellen van hun erts- en steenkoolbasis. Daarna kwam het uitbouwen van nieuwe capaciteiten op het vlak van de afgewerkte staalprodukten. Met behulp van de kapitalen uit de oorlogswinsten en schadeloosstellingen kwamen nu nieuwe concentraties tot stand. Om belastingtechnische redenen waren belangengemeenschappen daarbij populairder dan overnames en fusies (Brady 1933: 103-104, 107; Hempel 1969: 113; Feldman 1977: 214).

Vanaf 1920 begon Peter Klöckner zijn bedrijf opnieuw op te bouwen in het Ruhrgebied (Düsseldorf) en het Siegerland (Troisdorf, Geisweid). Zijn Lothringer Hüttenverein, die nog erts- en steenkoolmijnen overhield, ging een belangengemeenschap aan met het Hasper Eisen- und Stahlwerk, een bedrijf dat voorheen door Klöckner was gesaneerd. Daarop volgde een belangengemeenschap met de Georg-Marienhütte in Osnabrück. De meeste van deze erts-, steenkool, ijzer- en staalbedrijven werden in 1923 samengebracht in een nieuwe onderneming die ook Klöckners naam droeg. Samen met Thyssen en Wolff nam Klöckner nog andere bedrijven over. Het belangrijkste daarvan was Van der Zypen-Wissen, een onderneming met drie fabrieken. Daarna richtte Klöckner zich op de metaalverwerking en verwierf de meerderheid in het machinebouwbedrijf Humboldt en de motorenfabriek Deutz, beide in de buurt van Keulen en in 1930 gefuseerd tot "Humboldt-Deutzmotoren" (later Klöckner-Humboldt-Deutz). In 1938 ging dit laatste bedrijf nog een fusie aan met het vrachtwagenbedrijf Magirus (Tross 1923: 84-93; Konzerne 1924: 236-242; Wiel 1970: 257; Bariéty 1977: 152; Feldman 1977: 250).

Stumm verloor haar moderne ruwijzerfabriek in Uckange en de meerderheid in haar traditionele vestiging in Neunkirchen. De 200 miljoen FF die Stumm voor haar Neunkirchen-aandelen kreeg vertegenwoordigden in Duitsland echter een groot kapitaal en stelden

haar in staat haar imperium beduidend uit te breiden. In 1920 kreeg het in Gelsenkirchen, in het hart van het Ruhrgebied, 81 % van het kapitaal van de Gelsenkirchener Gusstahl- und Eisenwerke in handen. Deze onderneming bezat op haar beurt een vijftal bedrijven, waaronder een staal-, een machine- en een vrachtwagenfabriek. Verder nam Stumm in 1920 en 1921 in het Ruhrgebied nog twee steenkoolmijnen over. Ook de Norddeutsche Hütte in Bremen, die een eigen steenkoolmijn bezat, en het beruchte Kraft (zie 8.3) met vestigingen in Stettin en Duisburg (9) kwamen in haar bezit.

Stumm bleek echter niet in staat al deze bedrijven tot een geheel aaneen te smeden. De onderneming geraakte steeds meer in moeilijkheden en moest in 1926 het grootste deel van haar recentelijk verworven bezittingen verkopen aan een consortium onder leiding van de Vereinigte Stahlwerke, waarin ook Krupp, Hoesch en Klöckner aanwezig waren. Wat overbleef van het concern zou in het nazi-tijdperk weer aan prominentie winnen. Ongeveer hetzelfde gebeurde bij Rombach. Ook deze onderneming kocht verschillende ijzer- en staalbedrijven op in heel Duitsland, die ze in 1926 door financiële problemen op een steenkoolmijn na aan hetzelfde consortium onder leiding van de Vereinigte Stahlwerke moest verkopen (Tross 1923: 66-76; Konzerne 1924: 264-268; Krüger 1927: 13-14, 17-19, 33; Ufermann 1927: 65-67; Von Krosigk 1958: 107-108; Bariéty 1977: 152; Feldman 1977: 456, 461).

Hoesch ging in 1920 een belangengemeenschap aan met de Köln-Neuessener steenkoolmijn, waarmee het tien jaar later fuseerde. Tijdens de jaren twintig nam het ook verschillende andere kleinere bedrijven over, vooral in de sector van de meer afgewerkte staalprodukten. Samen met anderen nam het deel aan initiatieven zoals de zojuist genoemde consortia. Deze participaties bleven echter beperkt en droegen een meer produktietechnisch en minder speculatief karakter dan bij de meeste anderen (Tross 1923: 98-102; Konzerne 1924: 269-270; Hempel 1969: 126, 130; Wiel 1970: 255; Feldman 1977: 251).

Krupp moest na de oorlog herstructureren in de richting van de vredesproductie. Bij de vredesonderhandelingen en die over de oprichting van de Volkenbond werden de wapenindustrie in het algemeen en Krupp in het bijzonder als belangrijke aanstokers van de oorlog bestempeld en de Geallieerden vernietigden bij Krupp dan ook niet minder dan 9.300 machines die voor de oorlogsproductie gediend hadden - schade waarvoor de onderneming door de Duitse overheid werd vergoed.

Voor wat de metaalverwerking betrof richtte het bedrijf zich nu op de produktie van locomotieven, wagons, vrachtwagens, landbouw- en werktuigmachines en motoren. Er werd zelfs een speciale soort

---

9. Door de overname in 1911 van de Niederrheinische Hütte aldaar (Tross 1923: 73; Wiel 1970: 264).

roestvrij staal voor tandprothesen ontwikkeld. Verder werd gedurende het hele interbellum de - al niet geringe - steenkoolbasis verruimd en de ijzer- en staalsector gerationaliseerd, ondermeer door het sluiten van minder rendabele fabrieken. Zoals bij Hoesch bleef bij Krupp de concentratiepolitiek voorzichtig.

Men slaagde er intussen in het familiekarakter van het bedrijf in stand te houden - Krupp bleef hierdoor het grootste familiebedrijf van heel Europa -, al moest soms een beroep gedaan worden op de (vooral Nederlandse en later ook de Amerikaanse) kapitaalmarkt. Gustav Krupp wees daarbij voorstellen van zijn directeur Wiedfeldt om het bedrijf te decentraliseren en Amerikaans kapitaal te laten deelnemen, resoluut van de hand. Ondanks het feit dat het bedrijf een aantal keren in financiële problemen raakte en daarbij slechts door de overheid kon gered worden, werd het verder tot een bijna ideaal afgewogen combinatie van verticale en horizontale integratie uitgebouwd. Stilaan en zeker na het aan de macht komen van Hitler richtte het zich ook weer op haar oude specialiteit, in tegenstelling tot vroeger echter bijna uitsluitend ten dienste van de bewapening van het eigen land (Tross 1923: 34-43; Konzerne 1924: 242-249; Brady 1933: 131; Menne 1937: 336-339, 350, 371-373; Hempel 1969: 126; Wiel 1970: 260; Lewinsohn 1935: 164-166; Gossweiler 1971: 321-325; Sohn-Rethel 1973: 54; Feldman 1977: 245, 460-461; Sampson 1977: 81-82, 102).

De voor de oorlog niet zo belangrijke Keulse ijzerhandelsmaatschappij Otto Wolff verwierf tijdens en na de oorlog met behulp van haar oorlogswinsten grote participaties in Rheinstahl, Phoenix en Van der Zypen-Wissen. In 1926 nam Wolff van Uckange de meerderheidsparticipatie in Neunkirchen over. De onderneming bleef echter in de eerste plaats actief als handelsonderneming en deed geen poging een echte integratie tot stand te brengen - wel bracht Wolff tenslotte 80 % van de aandelen van Van der Zypen-Wissen bij Phoenix onder. Wolffs voornaamste zorg was dat de produkten van alle bedrijven, waarin het actief was, via haar verhandeld werden. Ook Wolff werkte samen met Nederlands kapitaal en sluisde het grootste deel van haar Phoenix-participatie door naar het Nederlandse Hoogovens. Hierdoor speelde Phoenix een grote rol bij de opbouw van deze onderneming.

Zowel Phoenix als Rheinstahl breidden intussen verder uit, de eerste vooral in de richting van de verdere verwerking, de andere ook door overname van steenkoolmijnen. Vooral omwille van deze steenkoolbasis nam de nieuwe chemiereus IG Farben kort na haar totstandkomen in 1925 een aandeel van niet minder dan 38 % in Rheinstahl (10) (Tross 1923: 43-47, 94-98, 118-119; Konzerne 1924: 220-229; Ufermann 1927: 56-57, 112, 153-154; Hempel 1969: 148; Wiel 1970: 265, 267; Feldman 1977: 250, 252, 264-265).

---

10. Daarom bleven de mijnen van Rheinstahl kort daarna buiten de Verenigde Stahlwerke. Toch nam IG Farben via Rheinstahl deel aan de oprichting van dit staalconcern (Ufermann 1927: 57, 153-154).

Ook de reeds vermelde Ilseder Hütte in de buurt van Hannover verwierf een eigen steenkoolbasis. In 1920 nam het in ruil voor een contract over ijzerertsleveringen aan de Deutsch-Luxemburgische van deze laatste de Frederik de Grote-mijn in het Ruhrgebied over. Daarna werden nog twee kleinere mijnen gekocht (Treue 1960: 471-475, 479-480).

Na de oorlog verloor Mannesmann haar bezittingen in Groot-Brittannië en Italië en kon slechts 40 % van de aandelen van haar bedrijf in het Saarland behouden. In 1918 en 1922 breidde Mannesmann haar steenkoolbasis uit door de overname van mijnen in Wanne en Gelsenkirchen. In 1929 opende het een nieuw ijzer- en staalbedrijf naast haar blikwalserij in Huckingen, ook in het Ruhrgebied. Juist voor de Tweede Wereldoorlog volgde een nieuwe overnameperiode: eerst de volledige terugkoop van het Saarbedrijf in 1936 en twee jaar later overnames van blik-, staal- en buizenfabrieken in Berlijn, Solingen en Duisburg. Mannesmann bleef grotendeels onafhankelijk ondanks het feit dat Krupp en Thyssen op zekere ogenblikken belangrijke aandelenpaketten van de onderneming in handen hadden (Konzerne 1924: 274-275; Ufermann 1927: 152-153; Hempel 1969: 126; Wiel 1970: 262).

Flick probeerde vanuit de Siegerlandse Charlottenhütte door aankoop van aandelen in steenkoolmijnen en staalbedrijven een positie in het Ruhrgebied te verwerven, maar trok zich voor de tegenstand van vooral Thyssen en Klöckner daaruit weer terug. In 1920-1921 kreeg hij wel beslissende invloed in Opper-Silezië, eerst in de Bismarckhütte, die ook een staalfabriek in Bochum in het Ruhrgebied bezat, en vervolgens kon hij het meerderheidsaandeel van graaf Thiele-Winkler in de Kattowitzer AG für Bergbau und Hüttenbetrieb overnemen. Deze bedrijven kwamen kort daarna echter langs de Poolse kant van de nieuwe grens te liggen. Langs de Duitse kant van die grens kreeg hij nog de Oberschlesische Eisenindustrie in handen.

Rond dezelfde tijd verwierf Flick beslissende invloed in Linke-Hofmann, een bedrijf in Breslau (nu Wrocław) dat voordien vooral locomotieven en wagons produceerde, maar in 1920 drie kwart van de aandelen van Lauchhammer en een ijzer- en staalbedrijf in Riesa (Saksen) had verworven (11). Flick ging nu tot een herschikking over: de Bismarckhütte en Kattowitzer werden in een onderneming samengebracht en deze ging op haar beurt een belangengemeenschap (en in 1937 een fusie) aan met de Vereinigte Königs- und Laurahütte, die nu ook op Pools grondgebied lag. De Bochumse afdeling van de Bismarckhütte werd tot aparte dochter van de Charlottenhütte gereorganiseerd; de Oberschlesische Eisenindustrie werd bij Linke-Hofmann ondergebracht. Intussen maakte de Poolse overheid weliswaar geen gebruik van haar recht om de Duitse bezittingen op

---

11. Door een aandelenruil kreeg AEG in 1921 ongeveer 15 % van Linke-Hofmann in handen (Tross 1923: 107, 110).

haar grondgebied te liquideren, maar door zeer hoge belastingseisen slaagde ze er in de loop van de jaren dertig in de meeste van de in Polen gelegen vroegere Duitse ijzer- en staalfabrieken binnen haar invloedssfeer te brengen.

De Ruhrbezetting gaf Flick met zijn vele bedrijven buiten het Ruhrgebied nieuwe mogelijkheden. Krupp weigerde weliswaar zijn Mannesmann-aandeel aan hem te verkopen, maar in ruil voor de helft van zijn Oppersilezische aandelen met Stinnes kon Flick tenslotte een sterke positie in het Ruhrgebied verwerven (zie verder) (Tross 1923: 107-112; Ufermann 1927: 90, 92, 102-103; Emmendorfer 1955: 67-71; Von Krosigk 1958: 511, 674-682, 686; Feldman 1977: 381-383).

Na de oorlog reorganiseerde Thyssen haar bezittingen. De staalfabrieken werden ondergebracht in twee firma's met de naam August Thyssen, de steenkoolmijnen in een Gewerkschaft Friedrich Thyssen en de machinebouw in Thyssen & Co. Tijdens de oorlog had met name de laatste afdeling zich sterk ontwikkeld. Ondanks de hoge kostprijs daarvan gebruikte Thyssen de compensaties voor het verlies van haar moderne fabrieken in Lotharingen en Normandië eerder om de bestaande vestigingen uit te bouwen en te moderniseren dan om overnames te realiseren. Thyssen werd daardoor een van de modernste ijzer- en staalcomplexen ter wereld. Intussen verwierf het wel de meerderheid in de ijzer- en staalfabriek van Geisweid in het Siegerland en nam het met Otto Wolff en Klöckner deel aan de overname van Van der Zypen-Wissen. Ook Thyssen bleef voorlopig een familiebedrijf (Tross 1923: 57-66; Konzerne 1924: 250-254; Ufermann 1927: 53-56; Feldman 1977: 245, 250).

De Gutehoffnungshütte (GHH, ook Haniel-concern genoemd) volgde onder leiding van haar autoritaire, maar voorzichtige directeur Paul Reusch een gerichte expansiepolitiek naar de metaalverwerkende nijverheid in Zuid-Duitsland. De onderneming kon bogen op een langere traditie op het vlak van de metaalverwerking dan de meeste andere grote ijzer- en staalbedrijven en bezat al een goede steenkoolbasis. In 1919 werden de machinefabriek Haniel & Lueg in Düsseldorf en het Eisenwerk Nürnberg overgenomen en het jaar erop volgden belangrijke participaties in de machinefabrieken Esslingen (nabij Stuttgart) en MAN (Augsburg, Nürnberg). Vooral dat laatste was een overwinning, want Reusch slaagde er in vergevorderde onderhandelingen van deze onderneming met Stinnes en Siemens te doorbreken en het aanvankelijke wantrouwen van MAN tegenover zijn bedrijf weg te nemen. In 1921 volgde nog de overname van de ijzergieterij en kabelfabriek Neumeyer, ook al in Nürnberg, en in 1931 nog een metaalbedrijf in Düsseldorf. Op het vlak van de ijzer- en staalhandel deed de GHH een goede zaak door haar connectie vanaf 1921 met het Nederlandse bedrijf Ferrostaal, dat een wereldomvattende organisatie had en in 1925 naar Essen werd overgebracht.

Ook Reusch volgde een voorzichtig overnamebeleid - op een overname-aanbod van het vrachtwagenbedrijf Magirus ging hij bijvoorbeeld niet in omdat het teveel buiten de strategie van de onderneming viel - waarbij de autonomie van de bedrijven

gerespecteerd werd, maar de verschillende onderdelen toch langzaam tot een geheel werden samengesmeed. Mede daardoor en in tegenstelling tot andere groepen raakte de Haniel-groep vrij probleemloos door de Ruhrbezetting en de daaropvolgende 'stabilisatiecrisis' (Tross 1923: 48-57; Konzerne 1924: 230-235; Herchenröder e.a. 1954: 123-124; Wiel 1970: 253; Feldman 1977: 224-241, 244-245, 266-270, 384-385).

Het overnamebeleid van Stinnes was zoals te verwachten van een heel ander kaliber. Met zijn directeur Vögler was hij voorstander van verticale integratie, maar in tegenstelling ermee was zijn visie minder onderbouwd. Volgens Feldman "leek het (het begrip verticale integratie, dj) voor Stinnes een soort vage notie dat alle vormen van produktie tenslotte met elkaar samenhangen en aangezien hij geïnteresseerd was in de produktie en verkoop van bijna alles, waren de mogelijkheden van verticale combinatie bijna onbegrensd" (1977: 277).

In 1918 en 1919 begon de expansie al met de overname van een aantal kleinere bedrijven. Belangrijker waren echter de operaties van 1920. Eerst en vooral kwam een belangengemeenschap met Gelsenkirchen tot stand. Dit was niet onverstandig. Gelsenkirchen was door het verdrag van Versailles bijna al haar ijzer- en staalbedrijven kwijtgeraakt en de Deutsch-Luxemburgische wilde haar steenkoolbasis verruimen. De gebroeders Kirdorf, die binnen de Gelsenkirchener geen geschikte opvolgers voor zichzelf wisten, waren voor fusie, maar Stinnes vond dat een te zware constructie. Zo kwam de Rhein-Elbe-Union tot stand, die hetzelfde jaar nog de Bochumer Verein overnam.

Minder voor de hand liggend was de vereniging met Siemens. Weliswaar was er een algemene beweging vanuit de ijzer- en staalindustrie naar de metaalverwerking, maar de electrotechniek lag daarvan aan het uiterste spectrum met een relatief laag ijzer- en staalverbruik. In het beste geval kon Siemens slechts 10 % van de produktie van de Deutsch-Luxemburgische verwerken. Toch kwam het via onderhandelingen over de gezamenlijke overname van een kleiner bedrijf voor dynamo-staal tot een belangengemeenschap - lopende tot 30 september 2000! - tussen Rhein-Elbe en Siemens. De bedoeling was dat ook MAN hiervan deel zou uitmaken, maar dat ging door de tussenkomst van de Gutehoffnungshütte niet door.

Voor Siemens lagen de voordelen in een verzekerde grondstoftoevoer, uitgebreide kapitaalvoorzieningen en door de produktie voor verschillende markten in een spreiding van de risico's. Voor Rhein-Elbe was niet zonder belang dat Siemens over de meest uitgebreide buitenlandse organisatie ter wereld beschikte. Voor Stinnes betekende deze vorm van verticale integratie verder een programma, dat door invulling van de tussenliggende produktiestadia verder moest ingevuld worden. Daarom droeg deze vorm van samenwerking meer dan de andere een politiek karakter. Niet enkel hadden beide ondernemingen op deze wijze een belangrijke stem in de andere sector, ook dachten ze een economisch programma te kunnen



formuleren en realiseren, waartoe door interne verdeeldheid de regering, noch de ondernemersorganisaties in staat waren.

Uit de belangengemeenschap van Rhein-Elbe met Siemens, de Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union (SRSU) kwamen voor de bedrijven zeker voordelen voort, al was het maar door de wederzijdse bestellingen op grond van de 'interlocking directorships'. Pogingen de tussenliggende stadia van de metaalverwerking verder te ontwikkelen, leidden echter tot niet veel. Zowel Siemens als de Deutsch-Luxemburgische beschikten weliswaar over eigen autobedrijven in Berlijn - respectievelijk Protos en Dinos -, maar de overcapaciteit in deze sector schrikte hen af deze verder uit te bouwen. De poging om de combinatie Henschel-Hanomag te integreren, die ijzer en staal, locomotieven, vrachtwagens en machines produceerde, mislukte toen deze onderneming een belangengemeenschap aanging met de Lothringen-steenkoolgroep.

Intussen breidde Rhein-Elbe zelf haar ijzer- en staalbelangen uit. In 1920 werd in Berlijn het edelstaalbedrijf Böhler overgenomen. Het jaar erop volgde, in samenwerking met Stinnes' privé-holding - die autonoom van de SRSU bleef - een meerderheidsparticipatie (overgenomen van Fiat) in de Oesterreichische Alpine Montangesellschaft, de grootste Oostenrijkse erts-, ijzer- en staalonderneming, in het oude Steiermark-bekken. Vanuit die laatste onderneming werd in 1923 ook de helft van de participatie van 80 % van Flick (Charlottenhütte) in de - nu Poolse - Oppersilezische steenkool- en staalbedrijven Bismarckhütte-Kattowitzer overgenomen (12). Flick kreeg door de transactie voor 12 miljoen mark aandelen in Rhein-Elbe in handen. Met deze bedrijven bezorgde Stinnes zich een goede positie op de Oost- en Zuidoosteuropese markten en was hij ook beter toegerust om de gevolgen van de Ruhrbezetting op te vangen.

De SRSU bleef, ondanks voordelen voor de deelnemers ervan, een gecompliceerd en problematisch geheel. Mede door de inflatieperiode was het moeilijk precieze en met elkaar overeenstemmende balansen op te stellen, zodat winstdeling tussen Rhein-Elbe en Siemens gedurende de vijf jaren van de belangengemeenschap uitbleef. De Ruhrbezetting maakte de relaties tussen beide takken nog losser. De stabilisatiecrisis van 1925 bracht overcapaciteiten aan het licht in de hele zware industrie en mede van hieruit onstond het idee alle ijzer- en staalbedrijven van het Ruhrgebied binnen een geheel te rationaliseren.

---

12. Stinnes werkte bij deze operaties samen met de Niederösterreichische Escomptegesellschaft, die een belangengemeenschap was aangegaan met Schneiders Union Européenne Industrielle et Financière (zie 11.2). De tegenstelling tussen Duits en Frans staalkapitaal was dus niet zo groot als soms gedacht werd (Konzerne 1924: 141-144, 151; Ufermann 1927: 108; Feldman 1977: 382-283).

Rhein-Elbe, na de dood van Stinnes onder leiding van Vögler die al lang voorstander van coherente integratie was, nam enthousiast deel aan de besprekingen hierover, maar bij Siemens had men niet veel zin om een aanhangsel van een nieuw, meer horizontaal geconcentreerd staalconcern te worden. In 1925 werd de belangengemeenschap SRSU dan ook ontbonden. Die tussen de partners van Rhein-Elbe werd daarentegen verstevigd door de fusie in 1926 van de betrokken bedrijven binnen een vergrote Gelsenkirchener Bergwerks AG, mede mogelijk gemaakt door een versoepeling van de fusiebelastingwetgeving (Tross 1923: 20-34, 76-84; Konzerne 1924: Konzerne 1924: 71-151, 255-259; Ufermann/Hüglin 1924: 33-36, 48-57; Ufermann 1927: 52-53, 103-108; Wiel 1970: 247-251; Delius 1972: 22; Feldman 1977: 214-224, 230, 241-243, 245, 258-259, 267, 270-278, 447, 454-457).

B. In 1925 was er niet enkel sprake van overcapaciteit. Na de stabilisatie van de mark onstond een duidelijker beeld van de reële balansen van de bedrijven en bleken de meeste over een tekort aan werkkapitaal te beschikken. Ondernemingen als Krupp, Mannesmann, Klöckner en Stumm moesten zelfs de overheid om ondersteuning vragen. De invloed van de banken ten opzichte van de industrie was weliswaar afgenomen (zie verder), maar in deze situatie beschikten ze over genoeg macht om als voorwaarde bij kredietverlening verdere rationalisatie van de sector te eisen. Thyssen en Vögler, die in het verleden al meer voorstellen in die richting hadden gedaan, waren maar al te bereid daarop in te gaan. Er viel immers heel wat te besparen door de vele dichtbij en tussen elkaar gelegen fabrieken in het Ruhrgebied beter op elkaar af te stemmen.

Klöckner en Krupp namen slechts korte tijd aan de besprekingen deel, terwijl de Gutehoffnungshütte sterk genoeg stond om er vanaf de aanvang buiten te blijven. Bleven over: Rhein-Elbe, Thyssen, Phoenix en Rheinstahl. In het voorjaar van 1925 brachten zij in een gemeenschappelijke dochter Vereinigte Stahlwerke (ook wel Stahlverein of Vestag), al hun ijzer- en staalbedrijven en het grootste deel van hun steenkoolmijnen onder (13). De moedermaatschappijen werden nu grotendeels financiële holdingmaatschappijen: Rhein-Elbe kreeg 39,5 % van de nieuwe onderneming in handen en leverde de directeur, Vögler; Thyssen bezat 26 % en leverde de voorzitter, Fritz Thyssen; Phoenix kreeg rechtstreeks 23,65 % en via haar dochter Van der Zypen-Wissen 2,35 % in handen; Rheinstahl bezat de resterende 8,5 %; via aandelen in de moedermaatschappijen hadden ook groepen als die van Flick, Otto Wolff en Hoogovens een stem in het kapittel.

Al snel werden ook de bedrijven in het Siegerland en het Ruhrgebied van de Charlottenhütte (Flick) aan het geheel toegevoegd. Samen met Krupp, Hoesch en Klöckner werden een groot aantal van de in problemen geraakte bedrijven van Stumm en Rombach overgenomen (zie boven) en tenslotte gesloten of binnen Vestag geïntegreerd. Samen

---

13. Alle mijnen van Rheinstahl en een van Gelsenkirchen bleven buiten de nieuwe onderneming (Ufermann 1927: 58).

met Flick gingen de Vereinigte Stahlwerke over tot rationalisatie van de bedrijven in Midden-Duitsland en Opper-Silezië. In oktober 1925 werden in de Vereinigte Oberschlesische Hüttenwerke de Duits-Oppersilesische bedrijven van Linke-Hofmann, Flick en de Donnersmarck-groep samengebracht. In 1931 werden de Pruisische staatsondernemingen van Gleiwitz en Malapane hieraan toegevoegd. Deze onderneming kwam dichterbij de Vereinigte Stahlwerke door de oprichting eind 1926 van de Mitteldeutsche Stahlwerke waarin Vestags Weber-staalfabriek in Brandenburg en de Middenduitse fabrieken van Linke-Hofmann-Lauchhammer werden gegroepeerd. In 1931 vormde deze onderneming een belangengemeenschap met de Maximilianshütte in Rosenberg.

De Vereinigte Stahlwerke waren de eerste Europese onderneming die op enigerlei wijze de vergelijking met US Steel kon doorstaan, zoals blijkt uit productiecapaciteiten in 1924 van US Steel en de samenstellende delen van Vestag (bron: Ufermann 1927: 172):

tabel 22  
productiecapaciteiten van US Steel en Vestag-onderdelen in 1924

	US Steel	Vestag
steenkool	27 miljoen ton	30 miljoen ton
ruwijzer	13 miljoen ton	7,7 miljoen ton
ruwstaal	17 miljoen ton	9 miljoen ton
werknemers	246.753	176.000

Binnen het Roheisenverband beschikte Vestag over een quotum van 43,141 %, binnen de Rohstahlgemeinschaft van 41,082 % (14). Van Rhein-Elbe nam Vestag de bezittingen in Oostenrijk en Pools Opper-Silezië over, via Otto Wolff en Phoenix bezat het belangrijke connecties met Nederland. Ertsvelden had de onderneming onder andere in Spanje, Zweden en Brazilië.

Zoals US Steel waren de Vereinigte Stahlwerke er niet direct op uit hun marktaandeel te vergroten. Rationalisatie was de eerste doelstelling. De handelsorganisaties werden voor het binnenland herleid tot drie territoriaal georganiseerde en voor het buitenland tot een, grotendeels steunend op die van Otto Wolff, die volledig werd overgenomen. De steenkoolmijnen werden in vier groepen ondergebracht, de staalbedrijven in twee: die van het westelijk Ruhrgebied en de Rijn viel grotendeels samen met het vroegere Thyssen

---

14. Volgens de tabel bij Ufermann (1927: 68). Op basis van de quota van de verschillende bedrijven in deze twee kartels, zoals vermeld bij dezelfde auteur (1927: 30, 39), komt men tot respectievelijk 50,471 % en 51,025 % - op aangeven van Ufermann zijn daarbij de Oppersilesische en de Middenduitse bedrijven niet meegerekend.

en kreeg, om op het transport te besparen, alle exportorders; die van het oostelijk Ruhrgebied omvatte vooral de bedrijven van de Deutsch-Luxemburgische en Phoenix. Beide staalgroepen produceerden elk ongeveer 1,8 miljoen ton per jaar. Om de metaalverwerkers gerust te stellen werd met de AVI een akkoord gesloten dat Vestag haar activiteiten op dit terrein niet zou uitbreiden. De belangrijkste machinefabrieken werden zelfs afgezonderd en na besprekingen met de Deutsche Maschinenfabrik in Duisburg daarmee samengebracht in Demag, waarin Vestag een aandeel van 26,5 % kreeg.

Vele installaties werden stilgelegd. De produktie van rails werd bijvoorbeeld van 9 vestigingen op een teruggebracht. Tot 1930 werden 7 ruwizerfabrieken met 19 hoogovens (van de 63 in het concern) en 8 staalfabrieken met 39 (van de 116) Siemens-Martinovens definitief stilgelegd. In 1933 waren nog slechts 9 van de oorspronkelijke 23 ruwizerfabrieken en 8 van de 20 Siemens-Martinstaalfabrieken en 3 van de 8 buizenfabrieken open. Ook op het vlak van de energiebesparing bracht de concernvorming grote voordelen met zich. Vanaf 1929 werd rationalisatie echter moeilijker en, mede door de ineensstorting van het Amerikaanse voorbeeld waar men zo naar had opgekeken, ook minder populair. Het grootste probleem was dat met dergelijke grote, geïntegreerde complexen lineaire produktiedaling minder dan ooit mogelijk was. Bij capaciteitsbenutting onder de 60 % was de staalproduktie bij Vestag niet meer rendabel.

Verdere inkrimpingen en rationalisering waren niet te vermijden. Dan nog balanceerde het concern in 1932, toen de capaciteitsbenutting tot 20 % daalde, op de rand van het bankroet. Flick, die via handig speculeren de belangrijkste aandeelhouder was geworden van Gelsenkirchen, het grootste moederbedrijf van Vestag, kwam in financiële problemen. Het gerucht ontstond dat hij op het punt stond zijn participatie te verkopen aan de Crédit Lyonnais, die naar verluidt in opdracht van het Schneider-concern handelde. De Duitse regering greep in en kocht tenslotte Flicks aandelen over voor 90 miljoen mark, terwijl de beurswaarde slechts 20 miljoen bedroeg (15).

-----

15. Dit is de versie van Menne (1937: 360). Pool & Pool (1979: 433) noemen Thyssen als initiatiefnemer van het consortium, waarin Schneider het grootste gewicht had. Flick zelf verklaarde op zijn proces in Nürnberg in 1945 dat de regering via dit aandelenpakket de mogelijkheid wilde verwerven om eventueel door aandelenruil een integratie van de Duitse steenkool met het Franse ijzererts tot stand te brengen (Von Klass 1957: 216-217). De minister van Financiën Dietrich die de operatie mogelijk maakte verklaarde hetzelfde in een radiorede in 1945 (Von Krosigk 1958: 685-686). Volgens Pool & Pool (1979: 433-434) bleek op Flicks proces eveneens dat hij in 1932 aan verschillende conservatieve kandidaten 1,2 miljoen mark (Hindenburg alleen al 950.000 mark) betaalde, Brüning kreeg 100.000 mark, andere centrum- en sociaal-democraten kregen 150.000 mark en de nazi's 50.000 mark; Der Spiegel (29-10-1984) noemt 150.000 mark voor kanselier Brüning en 950.000 mark voor Dietrich.

Met behulp van dit kapitaal kon Flick een nieuwe start nemen en - zoals overigens ook Otto Wolff - nog een belangrijke rol blijven spelen in zowel de zware, als de verwerkende industrie (16). De Duitse overheid werd door de operatie de belangrijkste aandeelhouder in de Vereinigte Stahlwerke (17) tot 1936-1937, toen het aandelenpakket weer geprivatiseerd werd (18).

In 1933 werd Vestag helemaal gereorganiseerd. In tegenstelling tot andere Duitse staalondernemingen voerde het daarbij een gedecentraliseerd managementmodel in, geïnspireerd op IG Farben, General Motors en AT&T. Nadat in 1930 het bestuur van de Siegerlandse bedrijven reeds bij de Charlottenhütte was ondergebracht, werd in 1933 het hele concern tenslotte in 22 zakelijk en territoriaal afgebakende zelfstandige bedrijfsonderdelen opgedeeld. Deze kregen namen die naar de samenstellende ondernemingen verwezen. In de nieuwe Gelsenkirchener Bergwerks AG werden de belangrijkste steenkoolmijnen werden ondergebracht. De August Thyssen Hütte, Dortmund-Hoerder Hüttenverein en de Bochumer Verein werden de belangrijkste drie ijzer- en staalbedrijven. De oude moedermaatschappijen daarentegen werden samengesmolten tot de holding Vereinigte Stahlwerke AG (Kruger 1927: 20-21, 28-35; Ufermann 1927: 57-67, 68-92, 100-103, 111-113, 139-145, 155-169; Warriner 1931: 40-43; Brady 1933: 107-112, 121; Graeff 1935: 14-24; Levy 1935: 54-55, 168-169, 177-178, 207-213; Menne 1937: 360; Burn 1940: 445; Neumann 1944: 56, 344-345; Von Klass 1957: 210-229, 238-240; Von Krosigk 1958: 503-505, 508-510, 681-682, 686; Hempel 1969: 121-123, 125, 130-134, 143-144; Wiel 1970: 251, 271-272; Gossweiler 1971: 325, 386, 391; Sohn-Rethel 1973: 27-31; Dasche 1974: 128-134; Hallgarten 1974: 208, 214-216; Radkau 1974: 205-207, 257-258; Feldman 1977: 115-118, 456-461; Pool/Pool 1979: 432-436).

C. De concernvorming werkte dus de 'rationalisering' van de produktie in de hand. Niet alleen op organisatorisch, maar ook op bedrijfstechnisch vlak was sprake van verdergaande concentratie. Dit

16. In 1929 nam Flick reeds de Beierse Maxhütte van Roechling over, die samen met zijn hoogovenbedrijf in Lübeck en zijn steenkoolbelangen in het Ruhrgebied de basis zouden vormen voor de heropstanding van zijn imperium na de Tweede Wereldoorlog (Von Krosigk 1958: 683; Radkau 1974; Spiegel 29-10-1984).

17. De andere staalindustriëlen in het bekken waren zo verbolgen over deze transactie dat men er in de tweede helft van 1932 niet meer in slaagde de Ruhrlade, de geheime club van Ruhrindustriëlen (zie verder 12.3 en 13.1), bij elkaar te roepen (Turner 1972: 144-145).

18. Daarbij werkten Thyssen, Flick en de Deutsche Bank samen. Volgens Radkau (1974: 257-258) leed de overheid bij die transactie nog eens 33 miljoen mark verlies. Volgens Flicks getuigenis in Nürnberg (aangehaald door Von Klass 1957: 218) boekte ze daarentegen minstens 20 miljoen mark winst.

blijkt ook uit de vergelijking van de materiële onderbouw van de ruwijzer- en staalproductie in 1913, 1925 - het laatste jaar voor de rationalisatie - en 1929 - het laatste recordjaar voor de Grote Depressie - in de volgende tabel (bron: Brady 1933: 114, 116 (19)):

tabel 23  
vergelijking materiële onderbouw ruwijzer- en  
-staalproductie in Duitsland in 1913, 1925 en 1929

	1913	1925	1929
ruwijzer			
- produktie (1000 t)	10.916	7.914	13.240
- fabrieken	70	56	45
- hoogovens	216	200	165
in werking	204	141	115
- gem. prod. per hoogoven per week (t)	1.127	1.866	2.567
ruwstaal			
- produktie (1000 t)	11.438	11.844	15.762
- fabrieken	85	106	80
- convertoren	59	62	68
- gem. prod. per converter (t)	87.700	82.400	108.700
- SM-ovens	362	470	359
- gem. prod. per SM-oven (t)	16.900	14.100	22.900

De concentratiebeweging blijkt ook uit de produktiecijfers van de grootste concerns in 1929 (bron: Brady (1933: 108 (20))):

---

19. De produktiecijfers van Brady zijn - op dat van 1929 voor ruwijzer na - lager die van Mitchell (1980: 416- 421), die hier meestal gevolgd worden. Vooral voor de ruwijzerproductie in 1925, volgens Mitchell 10,177 miljoen ton, is het verschil groot.

20. Ik ga er echter van uit dat in de tabel van Brady over de jaren 1928 en 1929 de getallen verwisseld zijn. Niet enkel komen in die tabel telkens eerst de cijfers over 1929, die zijn echter ook tendentieel lager met die van 1928, wat in strijd met de werkelijkheid is. Jammer genoeg vermeldt Brady op deze plek geen totaal voor heel Duitsland, wat de controle bemoeilijkt, maar ook bij hem is dat totaal, zoals blijkt op p. 116, voor 1929 (meer dan anderhalf miljoen ton) hoger dan voor 1928. Het totaal voor Duitsland is, zoals in tabel 21 hierboven, van daar overgenomen - bij Mitchell (1980: 421) is het 16,245 miljoen ton.

tabel 24  
ruwijzer- en -staalproductie van de  
belangrijkste Duitse concerns in 1929 (1000 t)

	r.ijzer	r.staal
Vereinigde Stahlwerke	6.519	6.945
Krupp	1.359	1.723
Gutehoffnungsgütte	1.002	1.128
Klößner	777	885
Hoesch	752	972
Ver. Oberschl. Hütten	204	427
Mitteldeutsche Stahlw.		478
totaal Duitsland	13.240	15.762

Toch bleef de rationalisatie volgens Brady ontoereikend en was er nog steeds sprake van overcapaciteit (1933: 138). Volgens Sohn-Rethel (1973: 28-31) was de 'rationalisatie' juist irrationeel door het wezen van de concentratie in grote, weinig flexibele, geïntegreerde ondernemingen zelf. Volgens kapitaal was de rangschikking van de grootste van deze ondernemingen aan de vooravond van de oorlog en nadat ook Krupp tijdelijk een naamloze vennootschap was geworden (bron: Fontaine 1950: 188-189 (21)):

tabel 25  
grootste Duitse ijzer- en staalconcerns  
naar kapitaal in 1939 (miljoen mark)

1. Vereinigte Stahlwerke	460
2. Göring-Werke	400
3. Mannesmann	180
4. Krupp	160
5. Klößner	105
6. Hoesch-Köln Neuessen	102
7. Gutehoffnungshütte	90

---

21. De tabel van Fontaine is op enkele punten aangepast. Als kapitaal voor de Vereinigte Stahlwerke noemt hij 800 miljoen mark, wat overeenstemt met het oorspronkelijk kapitaal. Volgens Von Klass (1957: 224, 239) en Von Krosigk (1958: 508, 518) werd dit in 1933 tot 560 miljoen en in 1936 tot 460 miljoen mark teruggebracht. Verder komt bij Fontaine Roehling met 400 miljoen mark als tweede, terwijl de Göring-Werke, waarvan het kapitaal vrij snel tot dit bedrag werd opgetrokken, in zijn lijst niet voorkomt. Van Roehling is niet te verwachten dat het zo'n groot kapitaal bezat. Fontaine noemt bijvoorbeeld Neunkirchen (Stumm) dat een vergelijkbare grootte had met een kapitaal van 15 miljoen mark.

D. In de verhouding van de industrie tot de banken werd door de oorlogswinsten en consolidatie daarna het overwicht van de industrie nog groter dan ze voor de oorlog al was. Tijdens de inflatieperiode vermeden de ondernemingen zoveel mogelijk kapitaalverhogingen via de markt om te verhinderen dat banken - en ook particulieren - een groter aandeel zouden kunnen verwerven. Verder deed men zoveel mogelijk beroep op krediet in het buitenland. In 1922 verwekte Stinnes dan weer veel opschudding door 40.000 aandelen van de solide Berliner Handelsgesellschaft, een van de Berlijnse grootbanken, te verwerven (22).

Tijdens de stabilisatiecrisis in 1924-1925, toen de werkelijke balansen van de concerns aan het licht kwamen, konden de banken een tijdlang hun eisen stellen. Zoals gezegd kwamen die op rationalisatie neer. Na de Duitse schuldherschikkingen deed het Amerikaanse bankkapitaal massaal haar intrede in Duitsland, hetgeen de positie van de Berlijnse banken weer verzwakte. Bij het bankconsortium dat de totstandkoming en snelle uitbreiding van de Vereinigte Stahlwerke ondersteunde, ging de internationalisering nog verder: naast alle Berlijnse grootbanken trof men hierbij ook Dillon, Read (Morgan) en de National City Bank uit New York, de Niederösterreichische Escomptegesellschaft, de Schweizerische Kreditanstalt, twee Zweedse en niet minder dan acht Nederlandse banken aan.

Als het aan Thyssen gelegen had zou de hele operatie zelfs vanuit de Verenigde Staten door de Morgan-groep - via de bemiddeling van de Danat-bank, de fusie van de Darmstädter en Nationalbank - zijn gefinancierd, maar een eensgezind optreden van de andere Berlijnse grootbanken leidde ertoe dat slechts een deel van de kredieten in het buitenland - en niet enkel in de Verenigde Staten - mochten worden opgenomen. Toch zou de Morgan-groep tenslotte direct en indirect voor niet minder dan 486 miljoen mark kredieten verlenen op een kapitaalbedrag van 800 miljoen (23). De Danat-bank was dan ook de leidende bank in het consortium, maar in de raad van commissarissen van Vestag waren alle vijf Berlijnse grootbanken vertegenwoordigd.

---

22. Volgens Gossweiler (1971: 133-134) was het Stinnes' bedoeling via controle over deze bank de daarmee verbonden AEG tot integratie in de SRSU te dwingen.

23. "Wie in deze situatie kapitaal pompte in de Duitse ijzer- en staalindustrie was ofwel naïef, of hij was met de opperbevelhebber van de Amerikaanse troepen ter plaatse, H.T. Allen, van mening dat 'een uitbreiding van Duitsland op Russisch grondgebied de Duitsers voor lange tijd bezig gehouden zou hebben'", aldus Van der Pijl (1978: 65), die enkele regels verder echter meldt dat de gemiddelde opbrengst van Duitse obligaties 7 à 8 % bedroeg, wat voor de Amerikaanse beleggers een aantrekkelijke rente was.



In 1929 fuseerden de twee grootste Duitse banken tot "Deutsche Bank und Diskontogesellschaft", soms kortweg DeDi-Bank genoemd, maar na relatief korte tijd gewoon "Deutsche Bank". De invloed van de Ruhrindustriëlen die na de integratie van de Schaaffhausensche Bankverein in de Diskontogesellschaft (zie 6.5) daarbinnen vrij groot was geworden, werd nu tot de nieuwe combinatie uitgebreid. Niet minder dan zestien ijzer- en staalindustriëlen uit het Ruhrgebied zetelden in de raad van commissarissen. Enkel Thyssen en Krupp, die met de Dresdner Bank verbonden waren, ontbraken. "Zodus leidde de DeDi-bank, op Thyssen na, bij alle maatschappijen die de Vereinigte Stahlwerke hadden tot stand gebracht", zegt Gossweiler (1971: 350) hierover. Of de bank leidde dan wel geleid werd is nog maar de vraag. Door de versterkte mogelijkheden tot kapitaalaccumulatie onder het nazisme (zie 13.4) zou de greep van de industrie op de banken overigens nog groter worden.

Intussen moest in juli 1931 de Danat-bank, die het consortium bij de oprichting van Vestag geleid had, uitstel van betaling aanvragen. Deze bank had meer dan de andere een roekeloos kredietbeleid gevolgd door met behulp van kortlopende kredieten in het buitenland lange termijn-investeringen in het binnenland te financieren. Alleen al door het faillissement van "Nordwolle" een maand daarvoor had het bedrijf een verlies geleden van 35 miljoen mark, meer dan de helft van haar eigen kapitaal. Ook bij de Dresdner Bank, die door dezelfde zaak 25 miljoen mark, een kwart van haar kapitaal, verloor waren er problemen. Deze werden nog in de hand gewerkt door het feit dat de buitenlandse banken na de krach van Wall Street in oktober 1929 en versneld na het bankroet van de grootste Oostenrijkse bank in mei 1931 hun kapitalen uit Duitsland begonnen terug te trekken.

De Vereinigte Stahlwerke konden nu even de rollen omkeren door 35 miljoen mark van het kapitaal van Danat over te nemen. Dit berustte evenwel op schijn, want de overheid schoot het geld voor. De Dresdner Bank werd rechtstreeks door de overheid gered. In ruil kreeg deze drie vierde van het kapitaal van de bank in handen. De sociaal-democraat Hilferding stelde dadelijk voor beide banken te fuseren onder overheidscontrole. De mogelijkheid hiertoe deed zich snel daarna voor toen ook de Vereinigte Stahlwerke in problemen kwamen en in maart 1932 geschiedde dan ook aldus. De DeDi-Bank, waarin zoals gezegd de ijzer- en staalindustrie sterk vertegenwoordigd was, bleef de belangrijkste (prive-)bank. Interessanter dan de verhouding tussen banken en industrie werd intussen weer die tussen overheid en bedrijfsleven. Daarop komen we in het volgend hoofdstuk terug (Ufermann/Hüglin 1924: 73-75; Ufermann 1927: 97-99; Neumann 1944: 379-380; Gossweiler 1971: 185, 304-306, 314-328, 343-352, 358, 361, 365-388; Feldman 1977: 255-256, 456-457).

E. Intussen moet in dit verband vermeld worden dat de nazi-regering in het kader van haar tweede vierjarenplan in 1937 overging tot de bouw van een nieuw geïntegreerd erts-, ijzer- en staalbedrijf in Salzgitter, niet ver van de installaties van de Ilserder Hütte in

Ilsede en Peine. Het bedrijf, dat het grootste ter wereld moest worden, kreeg de naam Reichswerke Hermann Göring mee. In het begin van 1939 werden in Salzgitter de eerste hoogovens in werking gesteld, maar helemaal werd het bedrijf pas in 1946 afgewerkt.

De overheid investeerde 245 miljoen mark in de nieuwe onderneming. De prive-bedrijven uit de sector werden gedwongen a rato van 50 mark per werknemer deel te nemen, hetgeen overeenkwam met een inbreng van 145 miljoen mark (24). Oorspronkelijk was het de bedoeling dat de Göring-Werke ook in het zuiden, in Baden, twee fabrieken zouden oprichten, maar verder dan de ontginning van de laagwaardige Dogger-ertsen kwam men er niet (zie verder 13.5).

Volgens Franz Neumann, een van de sociaal-economische onderzoekers van de Frankfurter Schule, was de belangrijkste opzet van het project niet economisch, maar politiek. Hij vergeleek het met het streven van Amerikaanse gangsters om eerbaar te worden door in het normale bedrijfsleven te investeren. Bovendien opende het nieuwe loopbanen voor partijfunctionarissen en nieuwe inkomensbronnen voor de partijhierarchy, die haar op gelijke voet plaatste met de andere industrie-magnaten (Keiser 1939: 138, 214; Burn 1940: 465-466; Neumann 1944: 354-359; Treue 1960: 595-598, 603-615; Carr/Taplin 1962: 516; Jäger 1969: 59).

Daarnaast zette vanaf 1936 een nieuwe concentratiebeweging in, ook binnen de ijzer- en staalindustrie. Vooral de concerns van 'tweede rang' zoals Mannesmann, Flick en Otto Wolff en verder vele kleinere ondernemingen speelden daarbij een grote rol (25).

### 11.5 Versterkte positie van de banken in België

Na de Eerste Wereldoorlog ging ook in België de concentratiebeweging in de ijzer- en staalsector verder. De belangrijkste concentraties waren de overname van Châtelaineau door Sambre-et-Moselle, de fusie

-----

24. Verschillende bedrijven die ertsconcessies in dit gebied aan de Göring-Werke moesten afstaan, werden daarvoor vergoed met aandelen in de onderneming. Daaronder de Ilseder Hütte, de Vereinigte Stahlwerke, Krupp, Hoesch, de Gutehoffnungshütte. De Ilseder Hütte kon in 1938 slechts voorkomen dat het overheidsaandeel in haar onderneming aan de Göring-Werke werd overgedragen - waarschijnlijk als eerste stap naar een fusie - door contractueel grotere ertsleveringen aan dat bedrijf te beloven (Treue 1960: 598, 609, 612-613, 616).

25. Voor een gedetailleerd overzicht zie Keiser 1939: 136-139, 214-217; Hempel 1969: 143-157.

van Athus-Grivegnée met Angleur (beide onder invloed van de Société Générale die deze bedrijven controleerde) in 1927 en de overname van enkele kolenmijnen in 1928 en van het staalbedrijf Alliance-Monceau (de fusie in 1923 van Monceau-St. Fiacre met de walserijen Alliance) door Ougrée-Marhay. Alliance-Monceau werd in 1935 echter (formeel) weer autonoom en diende als basis voor de oprichting, een jaar later van de Aciéries et Minières de la Sambre (AMS). Cockerill verwierf in 1929 belangrijke steenkoolbelangen in de Kempen. In Belgisch Lotharingen tenslotte fuseerden in 1940 de hoogovens van Musson en Halanzy en kwamen daarbij onder controle van de groep Boël (Baudhuin 1946b: 34-36; Rieben 1954: 87-88; Pounds & Parker 1957: 135-136, 198, 371; Reuss e.a.: 107, 190-192, 202-203, 350; Prêcheur 1963: 104, 163, 165; Providence 1963: 49, 69; Joye 1964: 33; Société Générale 1972: 92).

De Belgische afhankelijkheid van de export werd intussen niet kleiner. Tussen 1925 en 1939 schommelde het aandeel van de Belgisch-Luxemburgse staalproductie dat geëxporteerd werd tussen de 71 en de 83 % (26). Opvallend was dat naar alle delen van de wereld werd geëxporteerd: in 1929 ging slechts 14 % van de Belgische staalexporten naar de buurlanden; ongeveer een vierde ging naar Groot-Brittannië en nog eens een zevende naar de Britse koloniën; naar de Verenigde Staten exporteerde België meer dan wie ook - de uitbreiding van de Belgische consulaire diensten en het zenden van handelsmissies speelde daarbij een belangrijke rol. Binnen de industrie ging dit gepaard met hevige concurrentie, een zeer agressieve opstelling van de verschillende producenten op de exportmarkten en een geringe bereidheid om aan kartels deel te nemen (27) (zie volgend hoofdstuk) (Burn 1940: 396, 398, 413; Baudhuin 1946b: 31-32; Rieben 1954: 187, 211).

Door de in het algemeen met de exportgerichtheid samenhangende grote kredietbehoeften van de staalbedrijven, en in het bijzonder door de hoogoplopende verliezen en lage beurswaarden van de staalindustrie tijdens de Grote Depressie (28) verwierven de banken een steeds grotere invloed in de sector.

De Société Générale vergrootte in 1924 op beduidende wijze haar aandeel in La Providence - van nu af aan was de voorzitter van de Raad van Beheer meestal dezelfde persoon als de 'gouverneur' van de

26. Alleen in 1938 was dit percentage beduidend lager: 59 %.

27. Volgens Rieben droeg het feit dat La Providence en Clabecq winstgevende contracten hadden ondertekend voor de energievoorziening aan respectievelijk het district Charleroi en de stad Brussel tot hun anti-kartelopstelling (1954: 211).

28. Van Hoegaerden schatte dat de Belgische staalindustrie tussen 1932 en 1934 door haar overdreven concurrentie meer dan 400 miljoen BF verloor (Rieben 1954: 211-212).

Société Générale, of diende de voorzitterszetel van La Providence als opstap naar die laatste functie -, in 1926 in ARBED (zie 11.3) en in 1927 en 1928 kon het ook haar deelname in Cockerill stelselmatig opdrijven. Door deze operaties nam het gewicht van de Société Générale in de staalindustrie sterk toe. Ondanks de belangstelling die de bank voor de rationaliseringsbeweging in Duitsland toonde en ondanks het feit dat Jadot, haar 'gouverneur', een algemeen plan daartoe voor de staalindustrie opstelde, bleek het onmogelijk de door haar gecontroleerde staalbedrijven tot specialisatie te bewegen (29). De bedrijfsleiders vreesden immers dat verregaande specialisatie hen te gevoelig voor crises in deelsectoren zou maken (Van der Valk 1932: 69-73; Baudhuin 1946b: 33, 133; Providence 1963: 97, 105; Societe Generale 1972: 92; Gillingham 1978: 23).

Dadelijk na de Eerste Wereldoorlog ontwikkelde de Banque de Bruxelles een koortsachtige activiteit (zie ook 11.3). In die periode verwierf ze ondermeer een beslissend aandeel in Ougrée-Marihay. De crisis van 1930 leidde echter tot de intrede van een andere groep in dit staalbedrijf. Paul de Launoit, die vanuit een bedrijf dat lucifers produceerde erin slaagde een imperium op te bouwen, werd voorzitter van de raad van bestuur en via Ougrée-Marihay en zijn eigen financiële holding Cofinindus (Compagnie Industrielle et Financière) verwierf hij geleidelijk de macht binnen de groep van de Banque de Bruxelles zelf, die na de bankhervorming van 1935 werd opgesplitst in de bank met dezelfde naam en de financiële groep Brufina (Société de Bruxelles pour la Finance et l'Industrie). In 1933-1934 maakte Ougrée-Marihay een moeilijke periode door en daarom werd het bedrijf de daaropvolgende jaren grondig gesaneerd. Het bedrijfsmatig autonoom maken van de bedrijven in Charleroi en Rodange (Luxemburg) was daar een onderdeel van.

De groep Coppée tenslotte, die banden met de Banque de Bruxelles had, kreeg in 1920 het Luikse staalbedrijf Espérance-Longdoz in handen, dat het volkomen moderniseerde. Samen met Brufina en de Société Générale controleerde Coppée ook Thy-le-Château (Van der Valk 1932: 76-78; Baudhuin 1946b: 136-139, 147-148; Rieben 1954: 212; Joye 1964: 31-32, 154; Gillingham 1974: 8-9).

Op het einde van de jaren dertig controleerden de Société Générale en de holding van de Banque de Bruxelles (voor een deel samen met de groep Coppée) zodoende op drie na alle grote ijzer- en staalbedrijven: Cockerill, La Providence, Sambre-et-Moselle, Angleur-Athus, Ougrée-Marihay, AMS, Espérance-Longdoz en Thy-le-Château. Zoals wij in 12.9 zullen zien waren het deze financiële groepen die in 1933 er in slaagden de Belgische staalbedrijven te doen afzien van hun moordende concurrentie en zich neer te leggen bij de internationale kartellering van de bedrijfstak

---

29. Volgens Burn (1940: 410) stelde Gustave Trasenster van Ougrée-Marihay voordien al voor om tot een grote Belgische ijzer- en staaltrust te komen, met even weinig succes.

tijdens de tweede uitgave van de EIA. De familie Boël van het gelijknamige staalbedrijf, die ook aandeelhouder was van Clabecq en de Usines Métallurgiques du Hainaut, bleef daarentegen, samen met een aantal autonome walsen, traditioneel tegenstander van kartellering (Baudhuin 1946b: 45; Rieben 1954: 212; Gillingham 1978: 124).

#### 11.6 Overkapitalisering, machtsgreep van de banken en beperkte rationalisatie in Groot-Brittannië

Tijdens het interbellum werd het Britse economisch liberalisme na vijftig jaar discussie uiteindelijk doorbroken. Gedurende de directe naoorlogse inflatieperiode ging de expansie van de ijzer- en staalindustrie die tijdens de oorlog begonnen was onverminderd verder, wat tot overkapitalisatie leidde. Daarom stonden de ondernemingen er in de daaropvolgende deflatie-periode slecht voor. De banken konden nu onder leiding van de centrale bank steeds grotere invloed verwerven. Dat leidde tot een eerste reeks rationalisering, waarbij de belangrijkste ondernemingen definitief hun familiekarakter verloren. Toen de Grote Depressie inzette raakte men zowel in de sector als in Westminster steeds meer overtuigd van de noodzaak van protectionisme. Nadat het pond in 1931 gedevalueerd was en in 1932 vrij hoge invoerheffingen ingesteld werden nam het vertrouwen in de sector weer toe en werd het mogelijk de nodige modernisering te financieren en te doen renderen. De herbewapening vanaf het midden van de jaren dertig versterkte dit nog.

A. Tijdens de Eerste Wereldoorlog werd in Groot-Brittannië voor ongeveer 2 miljoen ton aan de bestaande staalcapaciteit toegevoegd - binnen de structuren van de bestaande ondernemingen (zie 9.3). Het gevolg was dat de rigiditeit van die structuren nog versterkt werd (Warren 1979: 105). Na de oorlog werden niet enkel de lopende projecten afgewerkt, maar ook vele nieuwe werden opgestart. Daarnaast was sprake van een overnamegolf in de sector. Tot 1921 werd daarvoor in eerste instantie een beroep gedaan op risicodragend kapitaal. Daarna kwam het zwaartepunt bij leningen te liggen, zoals blijkt uit volgende tabel (bron: Burn 1940: 382):

tabel 26  
nominale waarde van aandelen en obligaties van alle  
open NV's in de Britse ijzer- en staalsector (miljoen £)  
begin 1914, 1921 en 1925

	jan.'14	jan.'21	jan.'25
gewone aandelen	33	72	78
preferente aandelen	2,5	6,2	6,6
cumul. pref. aandelen	18	34	35
obligaties	19	31	42

In 1919 gaf United Steel nieuwe aandelen uit om Distington Hematite Iron en een aantal ertsmijnen in Cumberland over te nemen. Intussen ging het werk verder aan haar bedrijven Appleby en Frodingham Iron in Lincolnshire. Door de recessie vanaf 1921 werd de uitbreiding in het eerste bedrijf echter tot 1926 onderbroken. Haar hypermoderne Templeborough-fabriek nabij Sheffield, waarvan de bouw tijdens de oorlog was begonnen, werd in 1920 nog afgewerkt, maar kon de daaropvolgende jaren nog niet renderen.

Colville's moderniseerde de bedrijven die het tijdens de oorlog had verworven en wisselde aandelen uit met Harland & Wolff, een scheepsbouwbedrijf in Belfast en Glasgow, waarna de samenwerking tussen beide bedrijven steeds nauwer werd. De Steel Company of Scotland kon een controlerend belang verwerven in James Dunlop, een steenkool-, ijzer- en staalonderneming. Dorman Long werkte haar nieuwe Redcar-bedrijf af en moderniseerde verschillende van haar andere fabrieken.

In 1920 nam Guest Keen and Nettlefolds John Lyasght's over, een onderneming voor gegalvaniseerde staalplaat met verschillende vestigingen in het westen, die in 1910 in Normanby Park in het oostelijk bekken van Lincolnshire ook een van de ertsen af geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf had opgebouwd en dit nog steeds uitbreidde. Deze overname bracht echter geen verandering in het bestuur van beide bedrijven met zich. Baldwin, een producent van staalplaat in de Black Country, die in 1906 in Margam, nabij Port Talbot in Zuid-Wales een eigen staalfabriek had verworven en deze verder tot geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf uitbouwde, nam British Steel en British Mannesmann over.

De concentratie in het noordoostelijk bekken nam toe door het feit dat Dorman Long, Bolckow Vaughan en de Furness-groep erin slaagden concurrenten in dit bekken over te nemen. Stewart & Lloyds, de buizenproducent uit Schotland en de Black Country verwierf in 1918 de controle over het ruwijzerbedrijf North Lincolnshire Iron en in 1920 over Hickman, een bedrijf in Staffordshire dat voordien nog haar staalproductiecapaciteit had vergroot.

De meest opvallende herstructureringen vonden echter plaats bij de twee grote bewapeningsstaalbedrijven, die zich na de oorlog noodgedwongen meer ook op de vredesproductie moesten toeleggen. Zoals bij hun continentale concurrenten Krupp en Schneider voltrok de heroriëntatie zich in verschillende richtingen. Armstrong Whitworth, nam een groot belang in de groep Pearson & Knowles, die steenkool-, ijzer- en staalbedrijven in Lancashire bezat, maar richtte zich verder op openbare werken in verschillende landen. Vickers verhoogde met behulp van haar oorlogswinsten haar kapitaal tot 26,5 miljoen f en richtte zich naast haar traditionele activiteiten vooral op de metaalverwerking: wagons, electro-techniek, auto's, luchtballons en vliegtuigen - geen van deze ondernemingen zou aan de verwachtingen voldoen. Beide bewapeningsbedrijven kwamen al snel in moeilijkheden toen op de ontwapeningsconferentie van Washington besloten werd de

bouw van oorlogsschepen, ook deze in aanbouw, op te schorten.

Naast deze overnames was bij de meeste andere ondernemingen sprake van grote uitbreidingswerken. Zelfs nadat de expansie duidelijk voorbij was ging Ebbw Vale nog over tot de uitgifte van nieuwe obligaties voor een bedrag van 3 miljoen £ om nieuwe installaties te kunnen financieren. De expansie bleef niet tot het Britse territorium beperkt. In 1919 kocht Baldwin een staalbedrijf dat door de Canadese regering terwille van de oorlogsproductie was opgericht. Lysaght's begon een plaatwalserij in Australië. Dorman Long opende een fabriek in Zuid-Afrika en ook de buizenproducent Stewarts and Lloyd's was in beide laatstgenoemde landen bedrijvig.

Voor Vickers waren activiteiten in het buitenland natuurlijk geen nieuwheid, ook al betekende de Russische revolutie op dit punt een terugslag. In Polen nam Vickers samen met Schneider deel aan de oprichting van een wapeningsbedrijf. In Roemenië werden enkele bedrijven in de zware industrie overgenomen. In Italië investeerde het in de electriciteitssector. In Spanje verwierf het nieuwe mijnbelangen, naast haar militaire scheepswerven en in Japan bezat het samen met Mitsui de Wanishi-staalfabrieken. De laatste twee investeringen zouden de duurzaamste blijken, maar ook deze moesten tenslotte in de jaren dertig verkocht worden. De grootste en tegelijk meest noodlottige buitenlandse investering was die van Armstrong-Whitworth in een papier- en electriciteitsproject in Newfoundland (Canada) (Lewinsohn 1935: 167-169; Burn 1940: 254, 335, 374, 384-388, 464; Andrews/Brunner 1951: 124-152; Minchinton 1957: 153; Carr/Taplin 1962: 269, 357-359, 384-387, 446; Vaizey 1974: 11-13, 36-39; Sampson 1977: 83-85).

Slechts enkele ondernemingen bleven afzijdig tijdens deze investeringsgolf: de uitbreidingsvoorstellen van de Furness-groep (Cargo Fleet, South Durham) waren tijdens de oorlog door het munitie-ministerie afgewezen en na de oorlog nam ze geen initiatieven tot verdere expansie. Consett, eveneens in het noordoostelijk bekken, onderzocht de mogelijkheden tot herstructurering en uitbreiding van haar bedrijf, maar schrok in het licht van de vele onzekerheden daarvoor terug (Carr/Taplin 1962: 358, 360).

B. Na de 'boom' van 1919-1920 kwam de Britse economie in een diepe crisis terecht. In de Zuidwelse bliksector daalde de capaciteitsbenutting in 1921 bijvoorbeeld tot 14 %. Vanaf 1923 was er weliswaar, mede door de Ruhrbezetting, sprake van herleving. Door het volgehouden deflatie-beleid, dat de Britten als een soort natuurnoodzaak beschouwden, zette die echter niet in die mate door dat de ijzer- en staalsector er weer rendabel door werd. Door de toenemende concurrentie van de continentale producenten bleven de prijzen laag. Burn relateert echter de stelling dat de buitenlandse concurrentie in vergelijking met hun Britse collega's van buitengewone kostenvoordelen kon profiteren. Hij vindt de conclusie meer gerechtvaardigd dat de moeilijkheden, waarmee ze geconfronteerd werden, voor de continentale producenten een uitdaging betekenden, terwijl ze op de Britten een verlamme werking

uitoefenden (Burn 1940: 403, 407, 426; Carr/Taplin 1962: 361-372).

Wel is waar dat men op het continent door de inflatie versneld de schulden kon afschrijven en geld opzij kon leggen voor nieuwe investeringen, terwijl in het Verenigd Koninkrijk de schulden een zware last betekenden. Tijdens de verdere jaren twintig werd in de sector dan ook weinig geïnvesteerd. Consett evenwel ging in 1923 tot modernisering over en bracht alle activiteiten van drie vestigingen naar een, op haar oude locatie, die door de uitputting van de steenkool- en ertsreserves nochtans niet de meest geschikte was. Het zou tien jaar duren voor de onderneming weer dividenden kon uitkeren. Twee recentelijk gebouwde bedrijven, Normanby Park van Lysaght's en Irlam van Lancashire Steel, werden nog gemoderniseerd, vooral op het vlak van de energiebesparing. United Steel hernam de werkzaamheden bij Appleby Iron in 1926. Ondanks de crisis en de financiële problemen werden door de ondernemingen slechts weinig van de verouderde vestigingen en installaties gesloten (Burn 1940: 430-433; Carr/Taplin 1962: 381-382; Vaizey 1974: 31-33).

Binnen de sector en ook daarbuiten kreeg de roep om protectie steeds meer gehoor. Daar stond tegenover dat bedrijven met grote belangen in de walserij-sector zich daartegen bleven verzetten. Zo bijvoorbeeld de blik- en staalplaatsproducenten in Zuid-Wales voor wie de goedkope import van halffabrikaten een belangrijk concurrentievoordeel betekende. Bovendien waren de tegenstanders ervoor beducht dat protectie juist de noodzakelijke rationalisatie van de sector zou verhinderen (Burn 1940: 431-432, 436).

Die rationalisatie begon inderdaad op gang te komen. Vooral in de bliksector in Zuid-Wales kwam het tot grote concentraties. Tussen 1919 en 1923 verwierf Grovesend Steel and Tinsplate er de controle over een zestal concurrenten, voornamelijk in de buurt van Swansea. Op eigen voorstel werd de onderneming in 1923 zelf overgenomen door Richard Thomas, een onderneming die voordien al de grootste uit de subsector was geworden en daarnaast in 1907 in Lincolnshire het Redbourn-ijzer en staalbedrijf had overgenomen. Richard Thomas bezat nu 165 blikwalsen, 24 plaatwalsen en 5 staalfabrieken. Een tweede groep in Zuid-Wales begon zich af te tekenen rond Briton Ferry Steel dat tussen 1919 en 1926 een zestal concurrenten overnam en een derde rond het reeds genoemde Baldwin, dat haar expansie in Zuid-Wales voortzette (Minchinton 1957: 152-157; Carr/Taplin 1962: 269, 328, 383-384; Vaizey 1974: 33-36).

In 1923 ging Dorman Long over tot organisatorische rationalisatie door alle bedrijven die het in het noordoostelijk bekken had verworven (Bell Brothers, North Eastern Steel, Samuelson, Carlton) in een onderneming onder te brengen (Carr/Taplin 1962: 384-385).

De eerste slachtoffers van crisis en vooral ook wanbeleid waren de grote bewapeningsstaalbedrijven. Vickers zag zich gedwongen in 1925 twee derde van haar kapitaal af te schrijven, waarna de laatste voorzitter uit de familie aftrad. Armstrong-Whitworth kwam in nog grotere problemen. Door het Newfoundland-project raakte het zo goed



als bankroet. De Britse regering wilde zich echter niet bij een faillissement van deze grote onderneming neerleggen en via de Bank of England, waarbij het bedrijf grote schulden had, werd Vickers benaderd voor een overname. Eerste minister Baldwin, zelf uit de sector afkomstig (uit het gelijknamige bedrijf), wilde echter niet dat de overheid ten voordele van een of ander bedrijf tussenkwam en de regering weigerde dus garant te staan. Tenslotte werd ook bij Armstrong-Whitworth het grootste deel van het kapitaal afgeschreven. De Bank of England accepteerde de aandelen van het bedrijf in ruil voor haar obligaties (ter waarde van 5 miljoen £) in het bedrijf. De bewapeningsbedrijven van Vickers en Armstrong-Whitworth werden samengebracht in een nieuwe onderneming, Vickers-Armstrong, waarvan Vickers twee derde van het kapitaal in handen kreeg. De scheepsbouwbelangen werden in een andere maatschappij met de naam Vickers ondergebracht.

In 1928-1929 ging de rationalisering in deze subsector nog verder. De staalbelangen van Vickers, Vickers-Armstrong en Cammell Laird werden ondergebracht in een nieuwe onderneming, English Steel Corporation, terwijl de belangen van de drie partners in de scheepsbouw, de bewapeningssector en de metaalverwerking grotendeels apart bleven (30) - in Groot-Brittannië was dus zoals in Duitsland een accentverschuiving van verticale naar horizontale concentratie waar te nemen. Al snel werd overgegaan tot regionale specialisatie binnen dit geheel, waarbij ondermeer twee vroegere Cammell Laird-staalfabrieken, waarvan een pas in 1919 was opgestart, gesloten werden.

Een lang besproken uitbreiding van English Steel naar John Brown's, een bedrijf dat eveneens bewapeningsstaal produceerde, ging echter niet door. Toch zag ook deze laatste onderneming zich tot rationalisatie gedwongen. Een groot deel van het kapitaal werd afgeschreven en de staalfabrieken werden samen met die van Firth, een bedrijf dat het sinds 1903 controleerde, ondergebracht in een nieuwe maatschappij Thomas Firth and John Brown Ltd. John Browns steenkoolmijnen en scheepswerven bleven echter buiten deze fusie. In 1934 werden wel de afdelingen voor roestvrij staal van Firth & Brown en English Steel in een onderneming samengebracht (Lewinsohn 1935: 170-171; Burn 1940: 438, 440; Goldschmidt 1956: 128-130; Carr/Taplin 1962: 372, 442-443; Vaizey 1974: 49, 63; Sampson 1977: 84-86).

C. Door de toenemende discussie over protectie (zie 12.9) en door tussenkomst van de Bank of England bij de herstructurering van bepaalde ondernemingen raakte ook de overheid steeds meer betrokken bij de gezondmaking van de sector. In 1929 kwam onder leiding van Ramsey MacDonald een tweede Labour-regering aan het bewind, ondersteund door de liberalen onder leiding van Lloyd George die campagne hadden gevoerd voor meer actieve overheidstussenkomst om de

---

30. Ook de produktie van wagons van Vickers en Cammell Laird werd in een onderneming samengebracht.

economie weer op poten te zetten. Onder leiding van Lord Sankey werd een comité ingesteld dat voorstellen moest formuleren ten aanzien van de ijzer- en staalindustrie. In haar verslag van 1930 noemde het de sector in sterke mate verouderd. Bij de cokes-fabrikatie en de ruwijzerproductie was de situatie het ergst, maar ook de erstontginning en de staalproductie waren aan vernieuwing toe. Het comité schatte de noodzakelijke investeringen op minimaal 15 miljoen £. Voorwaarde daartoe was een bedrijfsconcentratie tot vijf, zes ondernemingen op regionale basis. Na een dergelijke rationalisatie zou de sector weer concurrentieel zijn, maar het kon wel zijn dat tegenover de dumping van buitenlandse concurrentie een vorm van protectie noodzakelijk zou blijken (Burn 1940: 436-437; Carr/Taplin 1962: 468-469; Vaizey 1974: 51).

In dezelfde richting wezen de aanbevelingen van het Amerikaanse engineering-bureau Brasserts in een rapport dat eind 1930 klaar kwam. Montagu Norman, de gouverneur van de nationale bank had dit rapport besteld, nadat hij in 1929 besloten had op actievare wijze in de sector te interveniëren, mede om nationalisatie door de Labour-regering te voorkomen. Brasserts stelde voor de ijzer- en staalproductie in zes regionaal gestructureerde ondernemingen samen te brengen: Northamptonshire, Lincolnshire, Zuid-Wales, de Clyde (Schotland), het noordoostelijk bekken en Zuid-Lancashire. Daarnaast zag Brasserts nog een toekomst voor Workington in het noordwestelijk bekken. Vooral in de eerste twee bekkens, gebaseerd op binnenlands erts, moest geïnvesteerd worden. Sheffield daarentegen had geen toekomst.

Brasserts speelde een steeds grotere rol bij de herstructureringen. Samen met Bruce-Gardner van Shelton Iron, Steel and Coal richtte Montagu Norman eind 1929 een maatschappij op, de Securities Management Trust, die plannen voor de rationalisatie van hele sectoren moest opstellen en geschikte managers voor de uitvoering daarvan moest zoeken. In de ijzer- en staalindustrie werd daartoe Brasserts aangesproken. Norman eiste dat haar adviezen werden gevolgd, wilden de bedrijven in aanmerking komen voor ondersteuning door de Bank of England. Brasserts werd dan ook betrokken bij de reorganisaties van Colville's, United Steel, Richard Thomas, Stewart & Lloyds, Consett, Lancashire Steel en andere (zie verder).

Toch bestond tegen deze voorstellen weerstand, die voor een deel ook rationeel was. Eerst en vooral vertoonde het algemeen rapport van Brasserts tekenen van haastwerk en weken haar specifiekere adviezen daarvan af. Bovendien kwam in Duitsland aan het licht dat de lange tijd zo bewonderde rationalisatie tot overkapitalisatie geleid had. Grote, geïntegreerde bedrijven bleken zeer kwetsbaar bij recessie. Bovendien bestond het gevaar dat door regionale concentratie een nog versterkte regionale rigiditeit ontstond - verschillende Zuidwelse bedrijven hadden voordien bijvoorbeeld hun voordeel gedaan bij uitbreiding van hun activiteiten in het oostelijke Lincolnshire. Zelfs al was er een zekere evolutie in de richting van de aanbevelingen van de rapporten van Sankey en

Brasserts, die de leidraad bleven voor het optreden van de Bank of England tot 1945, de rationalisatie bleef beperkt en verliep zeker niet eenduidig volgens die aanbevelingen.

De sector was duidelijk weer in beweging. Door de initiatieven van Montagu Norman werd het weer gemakkelijker kapitaal te mobiliseren en vooral na de devaluatie van het pond in 1931 en het instellen van invoerheffingen in 1932 was er weer vertrouwen om nieuwe initiatieven te nemen. Bovendien werden vanaf 1934 de grote investeringsplannen steeds meer het voorwerp van onafhankelijke beoordeling binnen de sector (zie 12.9), zodat een herhaling van de ongebreidelde expansiebeweging van 1919-1920 voorkomen werd.

Meer dan ooit speelden de banken op het einde van de jaren twintig een belangrijke rol bij de rationalisatie van de sector. Naast Norman liep McKenna van de Midland Bank daarbij voorop. McKenna sprak zich in 1927 reeds uit voor fusie van de gehele Britse ijzer- en staalindustrie. De Midland Bank versnelde door haar optreden de crisis bij United Steel, terwijl de National Provincial Bank tussenkwam bij de daaropvolgende herstructurering (zie verder). Barclays leidde de herstructurering bij Dorman Long, de Lloyds Bank bij Consett en de Martins Bank bij de Furness-groep. Daarnaast speelden ook verzekeringsmaatschappijen, zoals Prudential en Alliance een belangrijke rol. In mei 1930 tenslotte werd door alle belangrijke banken samen en onder leiding van Norman en Bruce-Gardner de Bankers' Industrial Development Company (BID) opgericht (Burn 1940: 441-444; Owen 1946: 47-49; Carr/Taplin 1962: 440-445; Vaizey 1974: 48-54).

De directe aanleiding daartoe was de sanering van de groep bedrijven in Lancashire onder leiding van Pearson and Knowles, die met Armstrong-Whitworth verbonden waren geweest. De vijf bedrijven werden in twee horizontale concentraties samengebracht: Wigan Coal voor de steenkoolmijnen en Lancashire Steel voor de ijzer- en staalactiviteiten. Hierbij werd door de BID en de Securities Management Trust nieuw kapitaal bijeengebracht, onder andere om het Irlam-bedrijf (in de buurt van Manchester) van het vroegere Partington Iron and Steel te moderniseren. Tenslotte werd de gehele ijzer- en staalproductie van Lancashire Steel in Irlam geconcentreerd. Deze wederopbouw stuitte echter op kritiek omdat deze locatie niet de goedkoopste ijzer- en staalproductie mogelijk maakte en voor de plaatselijke verwerkers de import van goedkopere grondstoffen uit andere bekkens rationeler was (Burn 1940: 439, 442; Roepke 1956: 115; Carr/Taplin 1962: 443-445, 530-531; Vaizey 1974: 63-65; Warren 1979: 118).

De volgende operatie betrof Beardmore, het andere grote wapeningsstaalbedrijf, dat sinds 1926 doorlopend in problemen was. De onderneming ging over tot kapitaalreducties en de sluiting van een belangrijke vestiging (Mossend), maar dat was niet voldoende. Pas toen de onderneming in 1929 op de rand van de afgrond stond en een interventie van de regering dreigde, was Norman bereid te helpen. De Bank of England kreeg volledige controle over de onderneming, die op

een vestiging na geheel ontmanteld werd. Colville's nam het cliënteel van de walserijen over, hetgeen tot de sluiting ervan leidde en werd de onbetwistbare leider in het Schotse bekken. Eind 1930 werd dat laatste nog versterkt toen het onder de nieuwe naam Colvilles Ltd. James Dunlop integreerde. In 1934 nam de nieuwe onderneming de plaatwalserijen van Stewart & Lloyds over en in 1936 verwierf het de controle over de Steel Company of Scotland en Lanarkshire Steel. Vervolgens ging Colvilles over tot grote investeringen, met de integratie van de staalfabrieken van Clydebridge met de Clyde-ijzerwerken aan weerszijden van de Clyde als belangrijkste project. Alleen daardoor verdubbelde de Schotse ruwijzer capaciteit tussen 1937 en 1939 bijna. De oude Schotse onderneming Bairds fuseerde in 1939 met het enige andere overblijvende staalbedrijf in Schotland Scottish Iron and Steel tot Bairds & Scottish Steel. Bairds had daarin het overwicht (Burn 1940: 439, 451, 464; Owen 1946: 49-50; Goldschmidt 1956: 122-123; Carr/Taplin 1962: 445-446, 539-540; Vaizey 1974: 54-56; Warren 1979: 121-122).

Ook in Zuid-Wales zette de integratiebeweging door. Hier was Baldwin sinds 1926 in grote problemen, hetgeen haar ertoe dwong grote delen van haar kapitaal af te schrijven, verschillende bedrijven te sluiten en haar participatie in de Canadian Steel Corporation te liquideren. Daarnaast ruilde het haar belang in British Mannesmann voor aandelen in het Duitse Mannesmann-moederconcern.

Begin 1930 werd in Zuid-Wales de beweging naar meer horizontale concentratie bevestigd door de fusie van de geïntegreerde ijzer- en staalbedrijven van Baldwin (in Port Talbot, Margam en Briton Ferry) met die van Guest, Keen and Nettlefolds (Dowlais, Cardiff) - een concentratie die Baldwin in 1920 nog had afgewezen -, terwijl de mijnen en verwerkende industrieën (waaronder de blikwalserijen) van beide ondernemingen apart georganiseerd bleven. De nieuwe staalonderneming heette oorspronkelijk British (Guest, Keen, Baldwin's) Iron and Steel Company, maar kreeg in 1936 de eenvoudigere naam Guest, Keen and Baldwins Iron and Steel (GKB). Als gevolg van de staalconcentratie werd het oorspronkelijke bedrijf van Guest, Dowlais in Merthyr Tydfil, gesloten. De fabriek in Cardiff werd totaal heropgebouwd. Intussen werd de ijzer- en staalproductie van GKB bijna geheel in Margam en Port Talbot geconcentreerd. Na de werken in Cardiff werden ook deze vestigingen verder gemoderniseerd (Minchinton 1957: 157, 160; Carr/Taplin 1962: 446-447, 530, 542; Warren 1979: 118).

In het noordoostelijk bekken werd Bolckow, Vaughan in 1929 door de Barclay Bank gedwongen een fusie aan te gaan met Dorman Long. De nieuwe onderneming ging al snel over tot de sluiting van drie vestigingen. Fusiebesprekingen met de bedrijven uit de Furness-groep in hetzelfde bekken in 1928-1930 en 1933 sprongen telkens af. Binnen deze laatste groep werd Cargo Fleet in 1928 door een interne reorganisatie een dochteronderneming van South Durham. Dorman Long en South Durham gingen intussen verder met moderniseringswerken. Ondanks het feit dat deze in 1939 nog niet voltooid waren, was Dorman

Long op dat ogenblik de grootste geïntegreerde staalonderneming van het land. Het meer afgelegen Consett in hetzelfde bekken zag zich gedwongen tot kapitaalafschrijvingen over te gaan (Burn 1940: 439-440, 451-452; Goldschmidt 1956: 125; Carr/Taplin 1962: 449-450, 531-532; Vaizey 1974: 61-63).

United Steel kwam in 1928 door haar zware rente- en afbetalingsverplichtingen en drie jaren van te lage rendabiliteit in grote problemen, maar bereikte met haar financiers een akkoord over schuldherschikking. Terzelfdertijd werd het bestuur van de onderneming nu in sterke mate gecentraliseerd onder leiding van een nieuwe directeur, die van buiten de samenstellende bedrijven was aangetrokken. Stilaan werd voor de verschillende produkten de produktie in de meest rendabele vestiging geconcentreerd, hetgeen tot sluitingen leidde, ook van enkele vrij moderne fabrieken. In 1929 ging het bedrijf in op een aantrekkelijk overname-aanbod, maar de overnemende groep bleek tenslotte niet in staat haar verplichtingen na te komen en werd veroordeeld wegens frauduleus bankroet. De heroprichting van United Steel als autonome onderneming in 1930 vormde de aanleiding voor afschrijving van een deel van haar kapitaal, terwijl de onderneming verder uitstel van betaling kreeg. Dit stelde United Steel in staat in 1931 tegen aantrekkelijke voorwaarden van Stewarts & Lloyds de vlakbij haar fabrieken Appleby en Frodingham gelegen North Lincolnshire Iron Company over te kopen. In 1934 werden deze fabrieken, die steeds meer tot een geheel werden uitgebouwd, organisatorisch in een onderneming, de Appleby-Frodingham Steel samengebracht - pas in 1945-1946 zou dit bedrijf ook formeel met United Steel fuseren (Burn 1940: 464; Andrews/Brunner 1951: 120, 153-234; Carr/Taplin 1962: 447-448; Vaizey 1974: 40-45, 57-59).

Stewarts & Lloyds ging vanaf eind 1930 steeds meer samenwerken met Tube Investments, een concurrent in de buizensector. Na lange aarzelingen besloot de onderneming in 1932 definitief een totaal nieuw geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf op te zetten in Corby in Northamptonshire teneinde zelfvoorzienend te worden op het vlak van de grondstoffen - sinds 1925 werd in Groot-Brittannië geen Thomas-staal geproduceerd, terwijl deze staalkwaliteit voor haar buizen bijzonder geschikt was. De nieuwe vestiging, die door Brasserts werd gebouwd en bestuurd, werd in de loop van 1934-1935 in gebruik genomen. In 1934 verkocht Stewarts & Lloyds haar plaatwalserij in Schotland aan Colvilles en bekrachtigde daarmee haar verhuizing naar het zuiden. Vanaf 1935 nam het, deels samen met Tube Investments, nog verschillende bedrijven over, grotendeels in de buizensector; daaronder British Mannesmann in 1936 en Stanton Iron, de belangrijkste producent van gietijzeren pijpen van geheel Europa. Hierdoor was Stewarts & Lloyds bij het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog de belangrijkste geïntegreerde producent van ijzeren en stalen buizen en pijpen van de gehele wereld (Goldschmidt 1956: 118-119; Carr/Taplin 1962: 450, 532-534, 539-541; Vaizey 1974: 36, 39, 56, 59-60, 72-74; Warren 1979: 119).

D. Een andere ontwikkeling, waarbij Groot-Brittannië voorop liep in Europa, was de introductie van de continu breedbandwals. Dit was een

Amerikaanse uitvinding die voortkwam uit de stormachtige ontwikkeling van de auto-industrie aldaar. Zoals gezien (in 2.4 en 9.5) werd in de Verenigde Staten in het fordisme de rem op de ontwikkeling, die de schaarste aan arbeidskrachten lang betekend had, langs de consumptiezijde omgezet in een relatief voordeel door de koppeling van massaproductie en -consumptie. Hierdoor kwam een nieuw, 'progressief accumulatieregime' (Andreff, zie 2.4) tot stand.

Ondanks het feit dat de Grote Depressie van de jaren dertig veel heviger toesloeg in de Verenigde Staten dan in Europa bleef de Amerikaanse staalindustrie tijdens de periode 1913-1937 gemiddeld sneller groeien dan de Europese: 1,9 % per jaar tegen 1,3 % (Rostow 1978: 217). Het belangrijkste verschil was kwalitatief. Van de toegenomen produktie van auto's ging een impuls tot herstructurering uit naar de andere industrieën, waaronder in de eerste plaats de staalindustrie. De hoogovens, Thomas-convertoren en Siemens-Martin-ovens werden verder gerationaliseerd en de inbreng van grondstoffen gestandaardiseerd, zodat op grondstoffen en arbeidskrachten kon bespaard worden. Op de aandeelhoudersvergadering van US Steel van 4 april 1938 verklaarde de voorzitter dat nauwelijks een derde van de door haar geproduceerde waren in het laatste jaar volgens dezelfde procedes werd vervaardigd als tien jaar daarvoor (ECE 1949: 73). Het klapstuk van deze modernisering was de rationalisering van de verdere afwerking door middel van de in het midden van de jaren twintig ontwikkelde continu breedbandwalserij, waarmee de arbeidsproduktiviteit van de arbeidskrachten met een factor van niet minder dan 36 vermenigvuldigd werd (Rieben 1954: 36).

Bij het walsen van staalplaten wordt het oorspronkelijke staalblok telkens platter gemaakt door het tussen twee cilinders, die bij elke passage dichter bij elkaar gebracht worden, te laten passeren. Tot nu toe was dit een ambachtelijk proces. De walser moest rekening houdend met het gewenste eindprodukt, het soort staal, de temperatuur, de kwaliteit van de walscilinders en de snelheid van hun rotatie bepalen hoeveel keer het staal tussen de cilinders heen moest en hoeveel de cilinders bij elke passage dichter bij elkaar gebracht moesten worden. Dit was geen eenvoudige opdracht. Opleidingen of handboeken bestonden niet. Slechts door jaren praktijk kon men zich deze vaardigheid eigen maken. Ook de helpers die op aanwijzing van de walser de cilinders in de juiste positie moesten brengen en het staal moesten aanbrengen konden geen ongeschoolde 'maneuvers' zijn.

In de continu breedbandwalserij werd dit hele werk nu gemechaniseerd en gestandaardiseerd. Verschillende paren van cilinders werden na elkaar gemonteerd, waarbij de afstand tussen de cilinders steeds kleiner en de rotatie ervan sneller werd. Het staal passeerde zo gewoon de ene na de andere, zonder dat er nog iets hoefde bijgesteld te worden. De ambachtsslui konden verdwijnen. Slechts enkele arbeiders, die de kwaliteit van het staal in het oog moesten houden, bleven over (Minchinton 1957: 185-192; Freyssenet 1979: 18-20).

De continu breedbandwalserij werd in snel tempo ingevoerd in de

Verenigde Staten - in 1929 waren er al 6, in 1939 28 -, maar door de crisis slaagde men er niet in voor de Tweede Wereldoorlog deze capaciteit voor meer dan de helft te gebruiken (ECE 1953: 5-6; Minchinton 1957: 190). In Europa bleef men op dit punt achter, voor een stuk door gebrek aan kapitaal, maar vooral door de te geringe vraag naar fijne staalplaten (Hexner 1943: 16).

Het aandeel van de fijne platte produkten (31) in het totaal van de Amerikaanse schijnbare consumptie (32) van staalprodukten nam toe van 33 % in 1929 tot 46 % in 1948. Als 1925 als referentiepunt genomen wordt, was de index van de schijnbare consumptie van fijne platte produkten in de Verenigde Staten in 1948 249, tegenover 178 voor de zware platen en 174 voor alle afgewerkte staalprodukten. Tijdens de crisis van de jaren dertig viel de schijnbare consumptie van fijne platte staalprodukten, door de afzet ervan op de minder elastische markt van de consumptiegoederen, niet verder terug dan 32,5 % van het niveau van 1929 tegen 17 % voor de zware staalprodukten (ECE 1949: 78-80).

Een andere belangrijke ontwikkeling binnen de afdeling van de fijne platte produkten was de gelijktijdige kwaliteitsverbetering en prijsdaling van het koudwalsen in de Verenigde Staten. Waar koudgewalste platen in 1928 nog het dubbele van warmgewalste kostten, bedroeg het prijsverschil twintig jaar later niet meer dan 25 %. Het gevolg was dat het aandeel van de koudgewalste platen (sheets), maar vooral van het koudgewalste bandstaal (strip) in de Verenigde Staten met sprongen toenam: van 33,7 % van de fijne platen in 1934 naar 43,2 % in 1948; van 17,2 % van het bandstaal in 1934 naar 65 % in 1948. De hogere kwaliteit van koudgewalst staal droeg daar zeker toe bij. Men mag bovendien niet vergeten dat door de kwaliteitsverbetering het staal lichter en duurzamer werd, waardoor de prijsdalingen eigenlijk nog groter waren dan enkel op basis van gewicht te constateren valt (ECE 1949: 81-84).

In Europa ontstond voor de Tweede Wereldoorlog enkel in Groot-Brittannië belangstelling voor de introductie van continu breedbandwalsen. De auto-industrie werd er sinds de Eerste Wereldoorlog beschermd en expandeerde vrijwel onafgebroken gedurende het interbellum. Nadat in 1932 de eerste lopende band was geïnstalleerd verdubbelde de produktie van auto's in de volgende vier jaar. Bovendien was Groot-Brittannië de tweede blikproducent ter wereld - in 1929 produceerden de USA 1,8 miljoen ton en het Verenigd Koninkrijk 880.000 ton op een wereldproduktie van 3,09 miljoen ton - en het lag daarom voor de hand dat het land haar positie op de markt van fijne staalplaat probeerde te verdedigen.

---

31. De grens tussen dikke en fijne of dunne platte produkten ligt bij een dikte van 4,75 mm.

32. Men spreekt van schijnbare consumptie, omdat men de toe- en afname van stocks niet meerekent.

Toch duurde het nog tot 1935 voor met de bouw van de eerste walserij van het nieuwe type begonnen werd. Vanaf 1928 werd ondermeer door Austin Motors, United Steel, Dorman Long en South Durham de bouw ervan overwogen, maar door de grote kost ervan en de onzekere markt werden deze plannen telkens weer opgeborgen. De eerste die tenslotte het initiatief nam was de grote Zuidwelse producent Richard Thomas.

Ook deze onderneming kende tijdens de crisisjaren financiële problemen. In 1934 ging Richard Thomas daarom over tot een kapitaalherstructurering. Haar grote Redbourn-vestiging in Lincolnshire lag tussen 1929 en 1933 stil, tot een akkoord kon bereikt worden met Whitehead Iron and Steel, het belangrijkste onafhankelijke walsbedrijf, over samenwerking bij de productie van bepaalde afgewerkte staalprodukten. Vanaf 1934 zette Richard Thomas haar expansie door middel van overnames in Zuid-Wales weer verder om op die wijze genoeg quota van het blikkartel (zie 12.2, 6 en 9) te verwerven om voor de productie met behulp van de nieuwe walstechniek een voldoende basis te bezitten. In 1935 bezat het bedrijf ongeveer de helft van de blikquota (33) en achtte het de tijd rijp om haar plannen wereldkundig te maken.

Omdat de installatie van een breedbandwalserij consequenties had voor de gehele subsector overlegde haar directeur William Firth met alle belangrijke producenten, maar deze waren zelf nog met modernisering bezig. Firth kondigde dan ook aan dat Richard Thomas alleen zou doorgaan met de plannen en wel in haar Redbourn-vestiging in Lincolnshire. Deze verdere herlocatie van Zuid-Wales naar het oosten veroorzaakte in het reeds zwaar getroffen Zuid-Wales grote consternatie. De regering en haar commissaris voor speciale gebieden zetten de onderneming onder zware druk om Ebbw Vale, waar het aloude Ebbw Vale Steel, Iron and Coal in 1929 definitief was dichtgegaan, als locatie uit te kiezen. Richard Thomas ging hier tenslotte op in (34) en kon de oude fabrieken aldaar tegen voordelige voorwaarden overnemen. De staalfabriek werd er afgebroken, maar de nog vrij recentelijk gebouwde hoogovens werden gemoderniseerd en weer in gebruik genomen.

-----

33. Na nog enkele overnames bezat Richard Thomas in 1937 224 van de 518 Zuidwelse blikwalsen. Briton Ferry Steel kwam op de tweede plaats met 49 en Baldwin op de derde met 43 walsen (Minchinton 1957: 200).

34. Volgens Burn (1940: 460) speelde eerste minister Baldwin, verbonden met de concurrerende staal- en blikondernemingen GKB en Baldwin, hierbij een belangrijke rol. Volgens Valzey (1974: 79) bestaat daarvoor echter niet het minste bewijs. Volgens Burn (ibid.) ging het plan ten koste van andere produktielijnen van Richard Thomas in Zuid-Wales (Swansea, Llanelli) die bij het Lincolnshire-project zouden behouden zijn.



Omdat in de Verenigde Staten de breedbandwalstechniek in voortdurende ontwikkeling was, werd de beoogde capaciteit van de nieuwe walserij steeds groter. Ook de locatie in Ebbw Vale bracht kosten met zich die niet waren voorzien. Bovenal werd Firth echter als een eigenzinnige buitenstaander beschouwd die de zojuist verworven discipline in de sector (zie 12.9) in het gedrang kon brengen. Volgens de socialist Owen waren de banken daarom zeer terughoudend bij het verlenen van kredieten. In de loop van 1938 kwam Richard Thomas in problemen en kon slechts gered worden door tussenkomst van de Bank of England en de ijzer- en staalfederatie. Firth verloor daarbij grotendeels de controle over de onderneming, die tijdens de Tweede Wereldoorlog voor het land van onschatbare waarde zou zijn, en moest in het bestuur met zijn naaste concurrenten, die oorspronkelijk aan het project niet hadden willen participeren, samenwerken. In 1940 werd hij zonder opgave van reden ontslagen (Burn 1940: 451, 459-461, 467; Owen 1946: 86-88; Minchinton 1957: 195-208 Carr/Taplin 1962 448, 450, 462, 505 529, 542-548; Vaizey 1974: 78-80, 89-91; Warren 1979: 107-108, 118-120).

Ook John Summers & Sons, een onderneming waar men enkel fijne staalplaat produceerde en daarom van oordeel was dat men niet kon achterblijven, installeerde voor de oorlog een continu breedbandwalserij in Shotton. In 1938, een jaar na het begin van de werkzaamheden, kwam het eveneens in problemen. Het werd hieruit gered door United Steel dat, ondersteund door de BID, een zesde van het kapitaal overnam en dit aandeel daarna stelselmatig opvoerde (Burn 1940: 465; Andrews/Brunner 1951: 206; Goldschmidt 1956: 116; Minchinton 1957: 209; Carr/Taplin 1962: 541-542; Vaizey 1974: 76, 81).

E. Stilaan werd ook de Britse ijzer- en staalindustrie grootschaliger en moderner. De toegenomen bescherming, kartellering en organisatie van de sector speelde hierbij een niet geringe rol, evenals de tussenkomst van overheid en centrale bank (zie ook 12.9). Door de protectie kon in 1932 - voor de meeste landen het ergste crisisjaar - de Britse staalproductie toenemen, ondanks het feit dat de binnenlandse vraag afnam. Daarna was het echter vooral door de expansie van de binnenlandse markt, samen met de financiële beschikkingen in de sector (35), dat het vertrouwen in de sector hersteld werd en er weer geïnvesteerd werd.

De activiteiten van lokale besturen stimuleerden de bouw. Daarnaast kwam de ontwikkeling van nieuwe industrieën (automobil, electromechanica, machinebouw) de sector ten goede. Vooral de herbewapening vanaf 1935 gaf evenwel de doorslag. In 1936-1938 was

---

35. In 1919-1920 verhoogden de zeven grootste ijzer- en staalbedrijven hun kapitaal van 20 miljoen £ tot 67 miljoen £. Tussen 1927 en 1936 werd door 37 ondernemingen uit de sector niet minder dan 42 miljoen £ van hun kapitaal afgeschreven (Pollard 1969: 114, 116).

de investeringsactiviteit in de ijzer- en staalindustrie dan ook zeer groot. De productiecapaciteit nam toe, maar deze keer niet ten koste van de rendabiliteit.

Voor het eerst ontstond in de Britse ijzer- en staalindustrie de versmelting van bank- en industriekapitaal, die op het Europese continent - zij het in heel verschillende gedaantes - al langer bestond. Opvallend was in Groot-Brittannië de centrale positie van de Bank of England. Onder invloed van de banken veranderde het karakter van de sector niet weinig. De bestuurders uit de vroegere familiebedrijven moesten plaats maken voor professionele managers, die meestal in de banksector gerecruteerd werden - deze slaagden er meestal in snel goede staal-industriëlen te worden. Daarnaast speelden de experts van het Amerikaanse engineering-bedrijf Brasserts een grote rol. Door dit alles werd de kwaliteit van het management in de sector niet weinig verbeterd.

De materiële herstructurerings bleven daarentegen en in tegenstelling tot de soms radicale aanbevelingen, beperkt. Volgens Owen (1946: 83) was er op dit punt een contradictie in de houding van de banken. Enerzijds waren ze officieel voorstander van radicale herstructurering, anderzijds wilden ze feitelijk niet dat de vele installaties, waarin zoveel van hun kredieten was geïnvesteerd, snel buiten diensten gesteld werden. Op de hoogovens na, waarvan tussen 1929 en 1938 de helft werd afgebroken, werden maar weinig verouderde installaties gesloten en in vergelijking met de buitenlandse concurrentie bleven de bedrijven relatief kleinschalig. Rond 1930 produceerden twintig ondernemingen 70 % van alle Britse ijzer en staal. Hun staalproductie evenaarde nauwelijks die van de Duitse Verenigde Stahlwerke. Het is echter de vraag of door hun 'kleinschaligheid' Britse bedrijven tijdens de crisisjaren niet meer flexibel en rendabel waren dan de grote Duitse en Amerikaanse ondernemingen, die onder een bepaalde capaciteitsbenutting zeer grote verliezen leden en door de crisis zwaar werden aangeslagen.

Het waren verder vooral de prijs- en productieafspraken die de rendabiliteit verzekerden. In een rapport gaf de Import Duties Advisory Committee (IDAC, zie 12.9) in juni 1937 dan ook toe dat de basis voor het herstel van de sector de quasi-monopoliepositie was waarvan ze sinds 1932 genoot en dat een terugkeer naar de ongebreidelde concurrentie van de periode daarvoor ongewenst was (Burn 1940: 448-452, 500; Carr/Taplin 1962: 578-579, 588-590; Richardson 1967: 78-80, 139, 225, 239, 245, 247, 250, 254-255; Pollard 1969: 115; Aldcroft 1970: 173; Vaizey 1974: 22-23, 49, 65, 69).

In de besproken periode zagen we de opkomst van bepaalde (deels nieuwe, deels oudere) ondernemingen en de neergang van andere. Als benaderende aanduiding van de relatieve verhoudingen - en bij gebrek aan cijfers voor het interbellum - geven we hieronder een overzicht van de belangrijkste Britse ijzer- en staalondernemingen naar geïn-

vesteerd kapitaal in 1948-1949 (bron: Steiner 1952: 1456 (36)):

tabel 27  
belangrijkste Britse ijzer-en staalondernemingen  
naar geïnvesteerd kapitaal (miljoen £) in 1948-1949

Groep Guest, Keen & Nettlefolds/Baldwin		
Guest, Keen, Baldwins	1948	8,6
Lysaght's	1948	7,8
Richard Thomas & Baldwins	1949	25,0
Steel Co. of Wales	1949	34,6
Groep United Steel		
United Steel	1949	24,2
Samuel Fox & Co.	1948	0,5
John Summers & Sons	1948	12,6
Groep Stewart & Lloyds		
Stewart & Lloyds	1949	31,8
Stanton Iron	1948	5,4
Dorman Long	1949	16,4
Groep Colvilles		
Colvilles	1949	13,7
Lanarkshire Steel	1948	0,6
English Steel (Vickers/Cammell Laird)		
	1948	13,3
Consett Iron	1949	10,2
Lancashire Steel	1949	8,8
Staveley Iron & Chemical	1948	7,6
Furness-groep		
South Durham	1948	3,2
Cargo Fleet	1948	2,3
Pease & Partners	1948	4,8
Thomas Firth & John Brown	1948	4,3
William Beardmore & Co.	1948	4,2
Round Oak Steel	1948	4,2

De regionale spreiding van de ijzer- en staalindustrie bleef vrij rigide. De enige belangrijke ontwikkelingen waren de expansie van de nieuwe bekkens van Lincolnshire en Northamptonshire, waar naast ruwijzer nu ook staal werd geproduceerd. Voor ruwijzer steeg het aandeel van beide bekkens samen in de nationale produktie van 18,6 % in 1920 naar 35 % in 1937 (Warren 1979: 110). Voor de staalproduktie veranderde de proportionele verdeling tussen de bekkens nog minder, zoals blijkt uit volgende tabel (bron: Burn 1940: 484):

---

36. De belangrijkste latere ontwikkelingen die in deze tabel hun neerslag vinden zijn de hergroepering rond Richard Thomas & Baldwins en de Steel Company of Wales (zie 15.3).

tabel 28  
regionale spreiding van de Britse staalproductie  
(in %) in 1913, 1929, 1935 en 1937

	1913	1929	1935	1937
Noordoostelijk bekken	28	23	21	22
Zuid-Wales	23	24	19	20
Schotland	19	16	13	15
Sheffield	11	13	14	13
Lincolnshire	3	8	11	10
Lancashire, Cheshire	7	8	9	8
Black Country	5	6	7	5
Noordwestelijk bekken	5	2	3	3
Northamptonshire	0	0	2	3

Bij de ruwstaalproductie bleef het Siemens-Martin-procédé domineren (in 1939: 11,86 miljoen ton van de 13,22), maar daarbinnen steeg het aandeel van de basische variant voortdurend (in 1939: 9,70 miljoen ton). Ook dit weerspiegelde de sterke toename van het gebruik van de fosforrijke ertsen uit Lincolnshire en Northamptonshire: in 1920 waren die nog maar goed voor 34,7 % van de nationale ertsproductie tegenover 83,6 % in 1940.

Merkwaardig was echter dat het Thomas-procédé, de basische Bessemer-converter (zie 5.1), een eerder wisselend succes kende. Na de oorlog gingen zowel de beide converter-procedures als het elektrisch staalprocédé er absoluut en relatief weer op achteruit. Het Bessemer-procédé en het elektrisch procédé maakten echter een relatieve herleving door op het einde van de jaren twintig, terwijl na 1926 zo goed als geen Thomas-staal meer geproduceerd werd. Dikwijls werd gediscussieerd over de herinvoering van het procédé en ook in het Sankey-rapport werd dit aanbevolen. Toch moest men tot 1935 wachten voor Stewart & Lloyds het in Corby weer in gebruik namen. Vanaf dat jaar overvleugelde de Thomas-staalproductie echter dadelijk die met behulp van Bessemer-convertors, die op een niveau van ongeveer 200.000 ton bleef steken. Na 1935 ontwikkelde ook het elektrische procédé zich weer vrij snel. In 1939 werd ongeveer 700.000 ton Thomas- en 300.000 ton electro-staal geproduceerd (Burn 1940: 437; Carr/Taplin 1962: 346, 366, 429, 484, 532-533; Warren 1979: 109, 122).

De investeringen in de jaren dertig leidden weliswaar tot een toename van de gemiddelde produktiviteit van de hoogovens van 30.000 ton in 1913 naar 83.000 ton in 1937, dit was echter nog steeds beduidend minder dan de 125.000 ton in Duitsland en de 210.000 ton in de Verenigde Staten (Aldcroft 1970: 173).

### 11.7 Conclusie: uitputting van het accumulatieregime

Zoals in 9.5 werd opgemerkt kan men met Rostow - althans voor wat Europa betreft - de periode 1900-1945 als een langgerekte herstructureringsperiode zien waarbij de economie, deels opgehouden en deels gestimuleerd door twee oorlogsperiodes, de overgang maakte van het primaat van de spoorwegenaanleg naar die van de consumptiegoederen met op de eerste plaats de auto. In Europa waren de maatschappelijke voorwaarden voor het fordisme echter nog niet aanwezig en daardoor stagneerde de staalindustrie. Volgens Van der Pijl (1978: 65-67) was het dan ook pas door de traditionele uitweg van de herbewapening vanaf 1933 dat de impasse in de Europese staalindustrie doorbroken werd. Dan nog werd in verschillende landen in 1939 het produktiepeil van 1929 niet geëvenaard.

Tijdens het interbellum leek de staalsector dan ook het hoogtepunt van haar expansie gepasseerd te zijn. Dat dit geenszins het geval was zou de sterke groei tussen 1950 en 1975 nog bewijzen. Binnen het heersende 'intensieve accumulatieregime' (volgens Andreff, zie 2.4) waren de groeimogelijkheden echter uitgeput. Het gevolg was dat vernieuwingen marginaal bleven en grote, geïntegreerde ondernemingen extra kwetsbaar waren.

Aan de regionale structuur van de sector veranderde niet veel. De weinige totaal nieuwe fabrieken werden evenwel gebouwd in ijzerertsgebieden (Northamptonshire, Lincolnshire, Salzgitter; voor de Eerste Wereldoorlog Duits-Lotharingen en Normandië). De verklaring hiervoor ligt in het feit dat door de vele verbeteringen in de brandstofeconomie van de bedrijven men bij de produktie van ruwijzer nu meer erts dan steenkool verbruikte (Stora 1979: 45). Opvallend was verder dat bij de rationalisering die vooral in Duitsland en Groot-Brittannië werden doorgevoerd er een tendens was van verticale naar horizontale concentratie, waarbij steenkoolmijnen en metaalverwerkende bedrijven in aparte ondernemingen werden ondergebracht.

Wat de verhouding van de industrie tot de banken betreft werden, op Groot-Brittannië na, de vooroorlogse evoluties nog versterkt. In Duitsland behielden de industriële bedrijven het overwicht dat ze in het begin van de eeuw op de banken hadden weten te veroveren. Weliswaar slaagden de banken erin een rationalisering van de sector af te dwingen, maar die was niet tegengesteld aan wat die op dat ogenblik zelf wilde en na de intrede van het Amerikaans bankkapitaal werd de autonomie van de industrie weer groter. In Groot-Brittannië daarentegen konden de banken - onder leiding van de centrale bank - voor het eerst de controle verwerven over de ijzer- en staalindustrie. Dit leidde tot grootscheepse rationalisering, ook al werd de materiële structuur van de sector hierdoor niet fundamenteel gewijzigd.

Frankrijk schoof na de oorlog verder op in de richting van het Belgisch patroon met een overwicht van de investeringsbanken over de

industrie. Ook Luxemburg evolueerde na de toetreding tot de BLEU snel in de richting van het Belgisch patroon. Toch behielden ook in deze drie landen de directies van de staalbedrijven een belangrijke marge van autonomie. De rationalisatie van de ijzer- en staalsector, die de grote Belgische banken nastreefden, kwam er dan ook niet.

## Hoofdstuk 12

### De schijnbare contradictie van het interbellum: marktafsluiting en wereldstaalkartel

#### 12.1 Aarzelende overheidsinterventie en private regulering

De twee decennia van het interbellum verschilden niet weinig van karakter. Dat geldt ook voor de economische regulering, samenhangend met de conjunctuurbewegingen: de eerste periode beslaat de economische wederopbouw en de pogingen tot stabilisatie tijdens de anderhalve economische cyclus van 1919 tot 1929, de tweede valt samen met de Grote Depressie en de pogingen om daaruit te komen in de jaren dertig, een volledige economische cyclus (zie 11.1).

Na de oorlog wilde men, zoals gezien in hoofdstuk 10, in West-Europa overal zo snel mogelijk terug naar een economisch liberaler overheidsbeleid. Daaronder werd echter niet hetzelfde begrepen als tijdens de hoogtijdagen van het liberalisme in het midden van de negentiende eeuw. In Groot-Brittannië werden voor het eerst weer invoerheffingen ingesteld. In Frankrijk namen die heffingen als gevolg van de inflatie weliswaar voortdurend toe, maar dit leidde slechts tot een geringe stijging van de reële heffingspercentages van het dubbel tarief (zie 5.6). Het land was nu echter veel spaarzamer met het verlenen van de status van meestbegunstigde handelspartner. Bij de besprekingen over handelsverdragen werd over elk produkt langdurig onderhandeld en meestal werd tenslotte een tarief tussen het minimum en het maximum bereikt, gemiddeld ongeveer 40 % van het verschil tussen beide tarieven minder dan het maximumtarief.

Ook de Belgisch-Luxemburgse douane-unie verhoogde haar heffingen in november 1924, maar dit leidde niet eens tot een herstel van het vooroorlogs heffingsniveau (1). Er werd nu ook een dubbel tarief

---

1. De conclusie van Camille Wagner (1931: 54) dat België hiermee afstand nam van haar traditioneel liberaal standpunt, klopt dan ook niet. Wagner geeft nochtans een goed overzicht van de heffingsbedragen voor ijzer- en staalprodukten voor de BLEU, Frankrijk en Duitsland voor en na de oorlog weergeeft. Daaruit blijkt dat die in de laatste twee landen voor de basisprodukten minstens tien keer zo hoog en voor de meer afgewerkte produkten ongeveer vier keer zo hoog waren als in de BLEU.

ingevoerd, maar in tegenstelling tot de andere landen was het minimumtarief het normale. De bedoeling van het maximumtarief was om in noodgevallen - vooral dumping - te kunnen optreden en werd slechts enkele keren toegepast. Duitsland tenslotte moest door het verdrag van Versailles tot begin 1925 vasthouden aan haar vooroorlogse tarieven en zo lang ook toelaten dat de Lotharingse, Luxemburgse en Saarlandse ondernemingen heffingsvrij dezelfde kwantiteiten op de Duitse markt afzetten als voor de oorlog gebruikelijk was (Delle Donne 1928: passim; Wagner 1931: 54, 126; Baudhuin 1946a: 129-133).

Toch leek de tendens van de jaren twintig - vooral tussen 1924 en 1927 - die van liberalisering. Tijdens de economische wereldconferentie van 1927 werd het accent duidelijk verlegd van internationale kartellering naar opheffing van handelsbelemmeringen (zie verder). In de loop van het decennium keerden de meeste landen ook op een of andere wijze terug naar de gouden standaard. De meer nationalistische en neo-mercantilistische aanpak van de landen kwam weliswaar naar voren bij de wijze waarop de verschillende landen bij die terugkeer hun munten onder- of opwaardeerden, maar over het algemeen bleef de monetaire politiek van de verschillende overheden - hun belangrijkste economische bekommernis in dit decennium - gekenmerkt door dogmatisme en onwetendheid (Schumpeter 1939: 706-707; Aldcroft 1969: 121-122).

De beurskrach van Wall Street in oktober 1929 vormde het keerpunt. De Grote Depressie die erop volgde werd een van de grootste trauma's van het Westers kapitalisme. Ze vormde niet enkel de achtergrond voor het opkomende fascisme en de Tweede Wereldoorlog, maar veroorzaakte ook een schok in het bewustzijn van alle maatschappelijke klassen. De economisch liberale doctrine boette sterk aan overtuigingskracht in en moest geleidelijk plaatsmaken voor de stroming, waarvan Keynes het boegbeeld zou worden.

Deze overgang verliep echter aarzelend en vond haar neerslag in heel verschillende voorstellen en vormen van economisch beleid. De primaire reactie op de crisis bestond in het verlaten van de gouden standaard, het devalueren van de munt, het afsluiten van de grenzen en het planmatig reguleren van de buitenlandse handel (Aldcroft 1969: 122-123). Groot-Brittannië, dat zo lang aan het liberale dogma had vastgehouden, ging als eerste die weg op. Het devalueerde haar munt en stapte uit de gouden standaard in 1931 en opteerde het jaar daarop resoluut voor een protectionistische koers, waarbij vormen van private regulering gestimuleerd werden (zie 12.9), te beginnen met het dwangkartel in de steenkoolsector in 1930 (Pollard 1969: 113, 167-174, 192-200, 208-241; Garraty 1973: 936-938).

In andere landen waren er merkwaardig genoeg meer aarzelingen om van de liberale dogma's af te stappen. In Duitsland voerde Rudolf Hilferding als minister van Financiën in de regering Müller (1928-1930) een klassiek deflatie-beleid. In december 1929 moest hij onder druk van de rechterzijde aftreden, maar ook vanuit de oppositie zag hij geen alternatief voor het deflatiebeleid van de laatste Weimar-regeringen. Dit bracht Hilferding al snel tot een hoogoplopend



conflict met de econoom van de sociaal-democratische vakbond ADGB Woytinsky, die samen met Tarnow en Baade het eerste 'keynesiaans geïnspireerde' plan van de arbeidersbeweging opstelde. De vakbond wenste het plan tot inzet van de verkiezingsstrijd in 1932 te maken, maar de SPD bleef er een hevige tegenstander van (2). Tenslotte zouden de nazi's er zich mede op inspireren (Woytinsky 1961: 462-472; Harmsen/Reinalda 1975: 195-196; Buci-Glucksmann/Therborn 1981: 107, 206-207; Stephan 1982: 237-239).

In België slaagde Hendrik de Man er in vanaf 1932 socialistische partij en vakbond met zijn ideeën over een 'geleide economie', waarmee hij een weg tussen tussen etatisme en vrije markt zocht, op een 'keynesiaanse' lijn te brengen. Het kerstcongres van 1933 van de Belgische Werklieden Partij nam zijn Plan van de Arbeid enthousiast aan (3). Ondanks de socialistische regeringsdeelname werd van dit plan niet veel gerealiseerd. Na 1935 stapte de Belgische regering wel (tijdelijk) af van de tot dan toe gevolgde deflatiepolitiek: de frank werd gedevalueerd, de belastingen werden verlaagd, er werd een politiek van ruim krediet gevoerd en de overheidsuitgaven werden verhoogd (De Man 1932-1934: passim; Frantzen 1975: 14-21; Buci-Glucksmann/Therborn 1981: 116-117, 206-208; Vandenbroucke 1981: 35-52).

De eerste grote tewerkstellingsprogramma's kwamen intussen in 1933 tot stand na het aan de macht komen van Roosevelt in de Verenigde Staten en Hitler in Duitsland. Zowel Roosevelt als Hitler hadden geen coherent concept voor de bestrijding van de crisis. In de Verenigde Staten bleef de politiek meer aarzelend. Wat aan de ene kant met behulp van deficit-spending werd uitgegeven, werd niet zelden aan de andere kant door besparingen weer teruggenomen. In Duitsland was de opzet, door het feit dat ze kaderde in de bewapeningspolitiek, grootser en consequenter. Dat verklaart ook de uitkomst van beide programma's. De New Deal in de Verenigde Staten evolueerde van meer actief-planmatige reguleringsvormen - zowel publiek als privaat - naar keynesiaanse vormen van publieke ordenende regulering. In Duitsland daarentegen werd de rol van de overheid steeds groter (zie

---

2. Het is opvallend dat de meeste geschiedschrijvingen van de arbeidersbeweging - waaronder enkele grote, zoals die van Michielsen (1980b) of Ellenstein (1984d) -. over dit conflict tussen SPD en ADGB aan de vooravond van de nazistische machtsovername totaal niets melden en de aandacht eenzijdig richten op de tegenstellingen tussen SPD en KPD.

3. Was het om de SPD niet voor het hoofd te stoten dat De Man Woytinsky, die hij ongetwijfeld kende, niet als inspiratiebron noemde? Waarschijnlijk daarom vermelden zowel Frantzen als Vandenbroucke hem in hun bespreking van De Mans Planisme nergens en noemt Vandenbroucke (1981: 45) De Mans plan "één van de eerste systematisch uitgewerkte voorbeelden van de keynesiaanse tendensen in de Europese arbeidersbeweging".

hoofdstuk 13). Opvallend in beide landen was de tot dan toe ongeken-  
de vormen van politieke mobilisatie die de uitvoering van de plannen  
begeleidde (Aldcroft 1969: 124-135; Garraty 1973: 907-936; Van Vught  
1979: 22-36; Van der Pijl 1984: 93-95).

Ook in Frankrijk bleef de politiek lang wifflend en voor 1936 was  
er geen sprake van een systematisch overheidsbeleid. Alleen de  
socialistische vakbond CGT reageerde enthousiast op De Mans Plan van  
de Arbeid en ontwikkelde al snel een eigen versie ervan. Léon Blum,  
de leider van de socialistische partij, was hiervan echter een  
radicaal tegenstander. Naar zijn oordeel druiste het plan tegen de  
economische wetten in en zou de uitvoering ervan tot een autoritaire  
staat leiden. Met de communisten was hij van oordeel dat tussen  
kapitalisme en socialisme geen middenweg bestond. Het Plan werd dus  
geen onderdeel van het programma van het Volksfront. Na de  
verkiezingsoverwinning was de Volksfrontregering weliswaar gedwongen  
meer in de economie tussen te komen dan aanvankelijk de bedoeling was  
- onder andere werd ze gedwongen de frank te devalueren - maar het  
niveau van de overheidsinterventie bleef laag. Pas tijdens de  
tweede, korte regering Blum in de lente van 1938 werd resoluter  
geopteerd voor een meer interventionistische, keynesiaans  
geïnspireerde benadering (Frantzen 1975: 23, 26-30; Buci-Glucksmann  
1981: 206-208; Kuisel 1981: 96-125).

Over het algemeen bleef men voor de Tweede Wereldoorlog dus nog  
moeite hebben met Keynes' ideeën over publieke ordenende  
regulering. Het economisch liberalisme was weliswaar in discredit  
geraakt, maar daartegenover spraken het Sovjet-model of Mussolini's  
corporatistische hervormingen voorlopig slechts minderheden aan.  
Keynes belooft weliswaar een middenweg, maar zijn ideeën -  
bijvoorbeeld over de noodzaak van 'deficit spending' door de overheid  
tijdens depressies - waren nog te revolutionair om brede toepassing  
te kunnen vinden. Enkel het beleid van de Duitse  
Reichsbank-voorzitter en minister van Economische Zaken Hjalmar  
Schacht tussen 1933 en 1936 (zie 13.4-5) kan men met recht als  
'keynesiaans' bestempelen.

De andere middenweg, economische regulering door het bedrijfsleven,  
droeg in brede kring de voorkeur weg. Wat Kuisel voor Frankrijk  
opmerkt heeft dan ook een ruimere geldigheid: "Het meest typische  
antwoord van de leiders van de industrie was hun vertrouwen in de  
markt en de natuurlijke economische wetten opnieuw te bevestigen en  
terzelfdertijd kartels van producenten te propageren. Het  
georganiseerde bedrijfsleven in de jaren dertig temperde dan ook haar  
marktfilosofie met oproepen tot zelf-regulering. Ondernemersorganisaties  
zagen geen onverenigbaarheid tussen competitie en kartels; de laatste,  
volgens hun woordgebruik, 'regulariseerden' enkel maar de markt" (1981: 95).

De overheid stimuleerde meestal in niet geringe mate deze  
ontwikkeling, die haar van een deel van haar verantwoordelijkheid  
verloste. In verschillende landen werd de kartelwetgeving soepeler  
en tenslotte werden bijna overal regelingen ingevoerd die het

mogelijk maakten buitenstaanders te dwingen tot kartels toe te treden of dwangkartels in te stellen. Ook waar die regelingen niet tot stand kwamen, werd de praktijk in concrete gevallen toegepast.

De Verenigde Staten bleven op dit punt het meest terughoudend. In 1931 verdedigde Gerard Swope van de General Electric Company weliswaar een plan tot algemene kartellering van de Amerikaanse economie en ook tijdens de eerste fase van de New Deal werden kartelachtige regelingen ingevoerd - Swope werd daarbij als adviseur ingeschakeld -, maar die werden in 1935 door het Opperste Gerechtshof onwettig verklaard. Over het algemeen bleek het moeilijk de anti-kartelwetgeving toe te passen en volgens Stocking en Watkins werd in de Verenigde Staten aan de vooravond van de Tweede Wereldoorlog niet minder dan 87 % van de mijnbouw, 60 % van de landbouw en 42 % van de industriële productie op privaat gereguleerd (Stocking/Watkins 1946: 5; Timberg 1956: 403, 425-431, 451, 459, 464; Garraty 1973: 913-914; Van Vught 1979: 29-31; Van der Pijl 1984: 95-96).

Het afsluiten van de markten en het stimuleren van kartels waren dan ook de belangrijkste vorm van publiek industriebeleid in deze periode. Private regulering paste zowel in de liberale als de corporatistische ideologie, waarin de overheid zoveel mogelijk het initiatief bij de producenten moest laten. Dat is ook de reden waarom voor deze periode geen apart hoofdstuk over publieke regulering is voorzien. Alleen onder het fascisme werd in vreedstijd geprobeerd de private regulering - zoals gezien een sterk planmatige reguleringsvorm - in het overheidsbeleid te integreren. Daarop komen we in het volgend hoofdstuk terug.

## 12.2 1921-1924: slechte tijd voor kartels

A. Bij de bespreking van de economische demobilisatie en wederopbouw na de Eerste Wereldoorlog in hoofdstuk 10 kwamen de pogingen van de Franse en Duitse overheid om in de ijzer- en staalindustrie kartels tot stand te brengen of overeind te houden reeds ter sprake. In Duitsland viel het Stahlwerksverband echter uit elkaar en werd het experiment met de Eisenwirtschaftsbund geen succes. Alleen het Roheisenverband bleef onafgebroken overeind. In 1920 werd het zelfs versterkt door de integratie van alle geïntegreerde bedrijven die nog geen lid waren - zelfs als die maar weinig ruwijzer op de markt brachten - en van de gespecialiseerde kartels voor ferro-mangaan en ferro-sillicium. Tenslotte werden nog drie buitenstaanders overtuigd, zodat in de loop van 1921 het kartel de hele ruwijzerbranche groepeerde.

Door de vele overnames en concentraties tijdens de inflatie-periode werd echter steeds meer de bodem onder de bestaande afspraken weggehaald, omdat steeds meer geïntegreerde concerns recht kregen

op vrijstelling voor zelfverbruik, waardoor de afzetmogelijkheden van het kartel afnamen, terwijl de quota niet aangepast werden. Door de blijvende expansie in Duitsland werd dit probleem echter nog niet zeer acuut. Onderhandelingen over nieuwe quota leken intussen niet opfortuun, ten eerste omdat ze zeer moeilijk zouden zijn en misschien het kartel in gevaar zouden brengen en ten tweede omdat het er niet naar uitzag dat de concentratiebeweging snel tot een einde zou komen. Men besloot daarom vanaf 1 januari 1922 een nieuw contract te sluiten, waarbij van de vaste quota-verdeling afgestapt werd - die bleef enkel als maximum gelden - en overgegaan werd naar een halfjaarlijkse verdeling op basis van wat de bedrijven in de periode daarvoor effectief op de markt brachten (met andere woorden productie min zelfverbruik).

Opvallend was intussen dat in de herfst van 1923 de tweede regering Stresemann in haar confrontatie met de zware industrie na het opgeven van de passieve weerstand tegen de Ruhrbezetting (zie 10.7) onverwachts in korte tijd een wet door het parlement jaagde, die de regering evenals de deelnemers zelf de mogelijkheid gaf kartels te ontbinden en in te gaan tegen monopolies. Volgens Klotzbach, directeur van Krupp en zaakvoerder van het ruwizerkartel, overtrof deze wet de ergste verwachtingen. Ze werd echter weinig en dan nog bij minder belangrijke gevallen toegepast (Klotzbach 1926: 231-253; Tübben 1930: 40-41; Bühler 1934: 188-189; Eggmann 1945: 15-16; Voigt 1962: 176-181; Feldman 1977: 402; Weisbrod 1978: 366-371).

B. In Frankrijk werd eind 1918 op instigatie van de overheid (zie 10.3) het staalkartel CSF (Comptoir Sidérurgique de France) in het leven geroepen dat de productie van het ruwstaal en de meeste lange produkten reguleerde. Het Longwy-kartel voor fosforrijk ruwizer, waarvan het contract in principe nog tot 1928 liep, hernam in april 1919 haar activiteiten en na het opheffen van het exportverbod in 1920 gebeurde hetzelfde met het Longwy-exportkartel. Eind 1919 kwamen daar nieuwe kartels voor hematiet-ruwizer en voor staalplaat bij. In 1921 werd het oude buizenkartel weer tot leven geroepen.

In vergelijking met voor de oorlog was de situatie niet weinig gewijzigd. Het Longwy-kartel slaagde er bijvoorbeeld niet in, op Thionville na, de in Oost-Lotharingen geconfisqueerde bedrijven te doen toetreden. Ook de Saarlandse producenten en de nieuwe ruwizerbedrijven in het westen (Trignac, Caen) bleven buiten het kartel. Daarnaast namen ook de importen toe. De vooroorlogse invoerheffingen van 15 FF per ton waren door de inflatie niet erg effectief meer en ook de verdubbeling ervan in juli 1921 tot een niveau van ongeveer 6 à 7 % waren niet voldoende om de concurrentie buiten te houden. Het gevolg was dat het Longwy-kartel nog slechts ongeveer in een derde van de binnenlandse behoefte voorzag. Bovendien begonnen de ijzergieterijen, de belangrijkste afnemers van fosforrijk ruwizer zich beter te organiseren. Niet alleen nam een aantal onder hen deel aan de oprichting van de UCPMI die het bedrijf in Hagondange overnam (zie 11.2), in 1919-1920 richtte deze subsector ook twee inkoopmaatschappijen op, die een monopsonie tegenover het kartel probeerden te stellen.

Langs de andere kant hadden binnen het kartel verschillende bedrijven financiële problemen na de overname van de vroegere Duitse bedrijven, versterkt door het feit dat de overheid niet snel over de brug kwam met de vergoeding van de oorlogsschade. Daardoor waren ze bereid tegen elke prijs te leveren. De krappe marktsituatie vanaf eind 1920 werd beide Longwy-kartels dan ook fataal. Op 1 november 1920 kon men weliswaar een afspraak over de verdeling van de markt afsluiten met de Belgische en Luxemburgse producenten, maar twintig dagen later werd deze al weer ongedaan gemaakt. Op 31 januari 1921 werd de werking van beide Longwy-kartels stopgezet.

Het nieuwe kartel voor ruwijzer met laag fosforgehalte, 'Spiegeleisen' en ferromangaan, de Comptoir des Fontes Hématites, was een meer gecentraliseerd syndicaat dat bij overproductie ook op de exportmarkt actief wilde zijn. De verkoop werd gecentraliseerd en de strafbepalingen werden in de loop van de tijd strenger. Tijdens de oorlog was het aantal producenten van hematiet-ruwijzer toegenomen en de bedrijven overleefden grotendeels onbeschadigd dit conflict. De angst voor overproductie vormde de basis voor het kartel. Het omvatte negentien ondernemingen. Ariège en Outreau, samen goed voor een derde van de quota, waren daarvan de grootste. Gedurende een jaar beschikte het kartel over een quasi-monopolie en functioneerde daardoor goed op de binnenlandse markt. Voor de export bezat het echter niet genoeg ervaring en de activiteiten op dat vlak stelden dan ook teleur.

Vanaf eind 1920 werd het moeilijker tegenover de toenemende importen de prijspolitiek van het kartel overeind te houden. Nog problematischer werd de situatie in 1921 door het opduiken van Pompey en Thionville als nieuwe ruwijzer-producenten. Besprekingen met deze ondernemingen mislukten tenslotte in 1922 en bovendien kwam nu ook Rédange-Dilling met hematiet-ruwijzer op de markt. Dit werd het kartel fataal. In de loop van 1922 kwam men weliswaar nog tot een akkoord over structurele versterking van het kartel, maar op het einde van het jaar, juist toen de recessie over haar dieptepunt heen was, besloten de leden het contract niet meer te verlengen.

Eind 1922 gingen ook het staalplaatsyndicaat en het staalkartel CSF ten onder. Het eerste had vanaf de aanvang met buitenstaanders af te rekenen. Het tweede slaagde er in tegenstelling tot de Longwy-kartels in de geïntegreerde bedrijven uit het vroegere Duits-Lotharingen te doen toetreden en in maart 1921 namen ook de Saarlandse bedrijven deel, op voorwaarde echter dat het kartel haar activiteiten op de exportmarkt zou staken - nochtans een van de belangrijkste doelstellingen van het kartel. Ook hier bleven de Fransen internationale samenwerking nastreven, in eerste instantie met de Belgen en de Luxemburgers om vandaaruit eventueel tot afspraken met de Britten en tenslotte ook de Duitsers te kunnen komen. Een van de voorwaarden voor het eerste was kartellering van de Belgische staalmarkt. Dat bleek echter onmogelijk.

Bovendien kwam ook de interne private regulering onder steeds

grotere druk te staan. Het door het Belgische Ougrée-Marihaye gecontroleerde La Chiers was geen lid van de CSF, maar was wel tot afspraken bereid. Haar eisen werden echter steeds hoger. Bovendien zetten de Franse spoorwegmaatschappijen er alles op om het kartel te doen springen. Eerst werden alle bestellingen ingehouden en vervolgens aan La Chiers aangeboden, op voorwaarde dat het voor lagere prijzen zou leveren. Het bedrijf ging daarop in en voor andere bedrijven was dit aanleiding hun handelingsvrijheid weer op te eisen.

De vennootschapsstructuur van de CSF werd intussen niet ontbonden. In maart 1921 werd daarbinnen bovendien een statistisch bureau in het leven geroepen, de Office de Statistique de Produits Métallurgiques (OSPM), die de regulering van de Franse ijzer- en staalindustrie nog goede diensten zou bewijzen. Het buizenkartel, dat ongeveer 80 % van de binnenlandse markt controleerde, was het enige dat tenslotte overeind bleef. Dat de invloed van de Franse kartels op de prijzen vrij gering was blijkt uit het feit dat die niet daalden nadat de kartels waren ontbonden (Berkenkopf 1925: 80-83, 155-160; Nattan-Larrier 1929: 158-170, 174; Tchernoff 1933: 132-133; Bühler 1934: 144-200, 217-218, 222; Rieben 1954: 140).

C. Volgens Nattan-Larrier (1929: 234-235) richtten de voornaamste Belgische ijzer- en staalbedrijven na de Eerste Wereldoorlog een coöperatieve op die een uitgebreidere taak had dan de Comptoir des Aciéries (zie 8.5): zij moest de inspanningen coördineren bij de recuperatie van de door de Duitsers ontmantelde installaties, het verdelen van de oorlogsschade, de aankoop van grondstoffen en de verkoop van bepaalde produkten. Over coöperatieve en comptoir is daarna weinig meer vernomen (4). Het ziet er dan ook niet naar uit dat ze de recessie vanaf eind 1920 overleefden. De Belgische producenten zouden in elk geval tijdens het interbellum de moeilijkst te kartelleren groep van heel Europa blijken.

D. Na de Eerste Wereldoorlog veranderde de structuur van de Britse ijzer- en staalkartels niet erg. Er waren er veel, in 1919 een veertigtal. Door de open grens en de wetgeving was het niet eenvoudig sterke kartels uit te bouwen. Meestal ging het om informele groeperingen, gestructureerd naar deelsectoren en in niet

---

4. Berkenkopf (1925: 158) noemt de Comptoir des Aciéries nog bij de onderhandelingen met de CSF over internationale kartels in 1920 (zie 10.7), waarbij de te losse structuur van het Belgisch kartel een hinderpaal was. Burnham en Hoskins (1943: 223) noemen als enige de Comptoir des Aciéries als Belgische deelnemer aan het eerste Europese staalkartel. Volgens meer betrouwbare bronnen (Nattan-Larrier 1929: 289-290; Hexner 1943: 71; Maier 1975: 540) bestond er echter geen Belgisch kartel bij het totstandkomen van het eerste Europese staalkartel. Volgens Hexner (1943: 120) nam de belangenorganisatie Groupement des Hauts Fourneaux (et) des Aciéries Belges binnen dat kartel tenslotte de Belgische regulering op zich.

meer dan een produktiebekken, die tijdens crisisperiodes uiteenvielen en daarna bijna even gemakkelijk weer tot leven werden geroepen.

Het belangrijkste initiatief tot publieke regulering in de sector was zonder twijfel de poging tot samenwerking van de drie regionale kartels voor zware staalprodukten uit Schotland, het Noordoostelijk bekken en de Midlands bij het beëindigen van de publieke prijscontrole op 1 mei 1919. Dit mislukte echter. Vanaf de helft van 1920 kregen deze kartels zelf steeds meer problemen met dissidenten en in november 1921 vielen ze uiteen. Vanaf februari 1922 kon men de eenheid herstellen, zij het met een zeer lage minimumprijs, maar zelfs deze poging mislukte tenslotte weer. In november 1923 was er een nieuwe afspraak tussen de drie kartels onder de naam Steel Manufacturers' Association. Met ups en downs bleef het akkoord tot april 1925 overeind. Vanaf maart 1926 kon men weer afspraken maken voor afzonderlijke zware staalprodukten.

In de Zuidwelse bliksector, de tweede belangrijkste subsector van de ijzer- en staalindustrie die zo goed als volledig in dit ene bekken gesitueerd was en ook vrij weinig met buitenlandse concurrentie had af te rekenen, werden ook enkele initiatieven genoemd. In maart 1919 stelde William Firth van Grovesend Steel & Tinplate (en later van Richard Thomas) een verkoopssyndicaat voor, maar de belangrijkste producent, Richard Thomas, was hiervoor nog niet te vinden. Tot de crisis van 1921 was er wel sprake van regulering via produktiequota. In oktober 1922 kon men weer een prijskartel tot stand brengen dat ook een akkoord sloot met de South Wales Siemens' Steel Association over levering van ruwstaal tegen gunsttarieven. In 1925 stapte Richard Thomas echter uit het kartel omdat de te hoge prijzen ervan de exportmogelijkheden beperkten. Samen met negen andere ondernemingen had Richard Thomas overigens een jaar daarvoor een verkooporganisatie opgericht die 60 % van de produktie centraliseerde en ook kartelkenmerken vertoonde.

Een andere grote subsector - naar produktie de vierde - die van buitenlandse concurrentie geen last had was die van de gegalvaniseerde staalplaten. In 1922 slaagde men er in daarvoor weer een sterk kartel tot stand te brengen. In de sector van de ijzerglieterijen bleef het kartel voor lichte glieterijprodukten, de National Light Castings Association, ondanks het feit dat de subsector zeer versnipperd was en de recessie in 1922 tot fricties aanleiding gaf, efficiënt georganiseerd (5). Ook het kartel voor gietijzeren pijpen had niet met buitenlandse competitie af te rekenen en kon de interne discipline bewaren.

---

5. Volgens Burnham en Hoskins (1943: 207) ging dit kartel in 1925 ten onder door problemen met de handelaars. In het meer gedetailleerde werk van Fitzgerald uit 1927, dat ook nog bronnen uit 1926 verwerkt, wordt enkel melding gemaakt van een overheidsonderzoek in februari 1925 naar prijsverhogingen van het kartel, maar voor de rest wordt gesproken over een stabiele organisatie (1927: 49-50).

Verder werd in de ijzer- en staalfederatie NFISM in 1919 reeds gesproken over oprichting van een exportorganisatie. Door de gunstige conjunctuur kreeg dit plan echter geen kans. Later werd af en toe de wens geuit dat de NFISM de kartellering van de sector in handen zou nemen. Mede door het verzet van subsectoren - vooral die van de onafhankelijke walserijen - was daarover, zoals over de noodzaak tot protectie, geen overeenstemming mogelijk. Ondanks de aanwezigheid van veel kartels en de verbeterde organisatie van de sector na de oorlog bleef in Groot-Brittannië de concurrentie dus overwegen. Enkel in subsectoren, waar buitenlandse concurrenten afwezig waren, was sprake van effectieve private regulering (Fitzgerald 1927: 41-54; Burnham/Hoskins 1943: 206-208, 211-212, 338-341; Minchinton 1957: 142-145, 151, 155; Carr/Taplin 1962: 388-394).

E. Ook pogingen tot internationale kartellering van de Westeuropese ijzer- en staalindustrie, die Frans-Duitse pacificatie vooronderstelden, mislukten (zie 10.7). Een poging in 1922 om het internationaal railkartel te doen herleven was een zelfde lot beschoren (Bariéty 1977: 165-166).

### 12.3 Duitsers en Fransen bereiden zich voor op onderhandelingen

10 januari 1925 was een datum die de Westeuropese ijzer- en staalindustrie met ongerustheid vervulde. Op die dag kon Duitsland immers weer vrij het niveau van zijn invoerheffingen bepalen. De Lotharingse, Luxemburgse en Saarlandse ondernemingen verloren die dag bovendien het recht de vooroorlogse kwantiteiten in Duitsland af te zetten. Vanaf 1924 werd dan ook door de betrokken landen op verschillende niveaus met Duitsland onderhandeld om tot een regeling te komen. Om beter te kunnen onderhandelen probeerden zowel de Franse als de Duitse producenten intussen ook intern orde op zaken te stellen.

A. In Duitsland was zoals gezegd het Roheisenverband sinds de oorlog continu blijven functioneren - vanaf 1 januari 1926 werden bovendien weer vaste quota ingesteld (Klotzbach 1926: 253).

Daarnaast werd op 10 november 1924 een nieuwe ruwstaalkartel, de Rohstahlgemeinschaft opgericht. Dit kartel reguleerde de totale ruwstaalproductie, niets meer en ook niets minder. Ook het zelfverbruik van de ondernemingen was hierin inbegrepen en bij overschreiding van de quota werden hoge boetes opgelegd. Er vonden harde onderhandelingen plaats over die quota. Tenslotte werd overeengekomen dat de vier grootste ondernemingen - Krupp, Phoenix, Rhein-Elbe en Thyssen - elk 1.580.640 ton mochten produceren bij 100 % benutting van de quota. Voor de verschillende eindprodukten werd daarbij een omrekeningscoëfficiënt naar ruwstaalgehalte



vastgesteld. Elke maand werd dan bekeken voor welk percentage de quota werden toegepast. Bij een benutting van minder dan 75 % werd ook rekening gehouden met het zelfverbruik van de verschillende concerns.

Fritz Thyssen speelde een belangrijke rol bij het totstandkomen van het ruwstaalkartel. Als men zich de niet erg enthousiaste houding van het Thyssen-concern ten aanzien van kartels voor de oorlog herinnert, dan beseft men in welke noodsituatie de sector na de inflatieperiode, de Ruhrbezetting, de MICUM-verdragen en de stabilisatiecrisis terechtgekomen was. De hernieuwde kartellering vanaf eind 1924 kan men dan ook zien als een eerste poging tot rationalisering van de sector.

De Rohstahlgemeinschaft was niet meer dan een aanzet. Bedoeling was dit geraamte verder op te vullen met verkoopssyndicaten voor de belangrijkste staalprodukten. Het eerste initiatief daartoe was de oprichting op 1 januari 1925 van het Halbzeugverband voor halffabrikaten die op de markt gebracht werden. Dat laatste was echter maar voor een fractie van de ruwstaalproductie het geval en tenslotte stelde men de werking ervan uit tot de oprichting op 1 mei van het syndicaat voor A-produkten. Dit omvatte de genoemde halffabrikaten, spoorwegmaterieel (6) en profielijzer, de produkten die grosso modo voordien door het Stahlwerksverband waren gekartelleerd. Dit A-produktenkartel werd dan ook regelmatig Stahlwerksverband genoemd. Dit geeft in de literatuur echter vaak aanleiding tot misverstanden omdat binnen de ondernemingsstructuur Stahlwerksverband AG, die in 1920 niet werd ontbonden, bijna alle staalkartels, waaronder ook de Rohstahlgemeinschaft, werden ondergebracht.

Bijna alle staalproducenten waren het er echter over eens dat men de beperkingen van de staalkartellering voor de Eerste Wereldoorlog moest doorbreken. Niet alleen werd daarom de Rohstahlgemeinschaft als kartel voor het geheel van de staalprodukten opgericht, men ging ook verder met het totstandbrengen van deelsyndicaten voor wat men vroeger (zie 8.3) B-produkten noemde. Op 1 april 1925 ging het buizenkartel reeds van start. Vanaf 1 augustus kwamen daar de kartels voor staafijzer, zware staalplaten en walsdraad bij en vanaf 1 september dat voor bandstaal. Door de concentratiebeweging die intussen op gang was gekomen, verliep de kartellering veel minder moeizaam dan vroeger. Alleen in de deelsector van middelzware en fijne staalplaten bleek het onmogelijk de tegenstelling met de kleinere, onafhankelijk gebleven walserijen - vooral in het Siegerland - te overbruggen. Verder stroomafwaarts lukte de kartellering dan weer wel in deelsectoren die nochtans relatief weinig geconcentreerd waren, zoals bijvoorbeeld die voor staaldraad

---

6. Het deelsyndicaat voor spoorwegmaterieel was het enige onderdeel van het Stahlwerksverband dat tussen 1920 en 1925 bleef functioneren (Krüger 1927: 62-63).

met niet minder dan 200 onafhankelijke producenten. Tenslotte werd niet minder dan 90 % van de hele sector gesyndiceerd, tegenover 43 % voor de oorlog (Krüger 1927: 26, 38, 40-99; Ufermann 1927: 37-41; Feldman 1977: 452-453; Weisbrod 1978: 101-103).

Om de politiek van de verschillende ijzer-, staal- en steenkoolkartels beter op elkaar af te stemmen en ook initiatieven op sociaal en politiek vlak te bespreken werd daarnaast begin 1928 op initiatief van Paul Reusch (GHH) een geheime club van twaalf leidende industriëlen uit het Ruhrgebied bijeengebracht, de zogenaamde Ruhrlade. Deze groep kwam maandelijks bij elkaar en speelde tot 1933 een belangrijke rol (zie ook 13.3). De aanleiding tot de oprichting van de groep was waarschijnlijk de toenemende sociale spanning over kwesties als lonen en arbeidstijden, waarbij Reusch ondersteuning zocht voor zijn harde opstelling (7). Volgens Turner fungeerde de Ruhrlande tijdens de grote lock-out in de ijzer- en staalindustrie in november 1928 feitelijk als generale staf van de industriëlen. Volgens Weisbrod ging het daarbij om een nog kleinere groep: Vögler, Reusch, Springorum, Silverberg en Krupp (Turner 1972: 114-119; Weisbrod 1978: 180-181, 441).

Met akkoorden binnen hun sector konden de ijzer- en staalindustriëlen niet meer volstaan. Zij konden er immers niet van uitgaan dat vanaf 10 januari 1925 de invoerheffingen eenduidig in hun voordeel zouden verhoogd worden. Daarvoor was de macht van de metaalverwerkende industrie te groot geworden. Die sector was best tevreden met de buitenlandse concurrentie die na de muntstabilisatie op de Duitse ijzer- en staalmarkt op gang was gekomen. In december 1923 kwam de ijzer- en staalindustrie weliswaar met de metaalverwerkende sector overeen haar controverse over de invoerheffingen niet meer in het openbaar te voeren, dat weerhield de laatste er niet van haar lobbywerk voor tariefverlagingen verder te zetten.

Tijdens de Frans-Duitse handelsbesprekingen in december 1924 (zie verder) konden de Fransen op deze tegenstelling inspelen en het was dan ook niet te verwonderen dat tijdens die besprekingen in Parijs het eerste akkoord van de ijzer- en staalsector met de verwerkers, verenigd in de AVI (Arbeitsgemeinschaft der Eisen Verarbeitende Industrie (8)) tot stand kwam. Hierbij ging de AVI ermee akkoord geen lage heffingen op ijzer en staal te vragen, als de ijzer- en staalkartels bereid waren het verschil tussen de binnenlandse en de wereldmarktprijzen bij te leggen voor ijzer en staal dat in produkten voor de export verwerkt werd. Zonder ijzer- en staalheffingen zou

-----  
7. Zie Weisbrod 1978: 415-456 en Feldman/Steinich 1980: 85-113.

8. De AVI was in 1924 ontstaan als opvolger van de losser georganiseerde Bund der Eisenverbraucher en kreeg vooral door inspanningen van de VDMA, de organisatie van de machinebouw-industrie, gestalte.

het voor de metaalverwerkende sector overigens moeilijk geweest zijn de Fransen tot toegevingen te bewegen betreffende de toelating van haar eigen produkten. De AVI-akkoorden werden later in twee nieuwe overeenkomsten verder uitgewerkt en bleven, ondanks regelmatige oppositie ertegen in het midden- en kleinbedrijf in de metaalsector, tot 1941 overeind. Ze leidden er wel toe dat de ijzer- en staalprijzen niet meer zo gemakkelijk konden verhoogd worden. In 1927 verzette de metaalverwerkende industrie zich bijvoorbeeld succesvol tegen dergelijke prijsverhogingen.

Begin 1928 verhoogden de ijzer- en staalkartels dan toch hun prijzen, waarop de regering ze met behulp van de anti-kartelwetgeving onder curatele plaatste. De metaalverwerkende industrie richtte zich nu echter meer tegen de regering, waarvan de sociale politiek als oorzaak voor de stijging van de produktiekosten werd aangewezen, dan tegen de ijzer- en staalsector. De regering zag zich dan ook genoodzaakt de prijsverhoging toe te staan en de curatele weer op te heffen. De AVI-akkoorden stelden de ijzer- en staalindustrie dus in staat ook op sociaal vlak haar reactionair beleid door te zetten zonder tegenstand van de metaalverwerkende sector, die op dit punt traditioneel meer gematigde standpunten innam (9) (Krüger 1927: 99-111; Tübben 1930: 56-58; Nocken 1974: 694-704; Stegman 1974: 507-509; Maier 1975: 525-529; Feldman 1977: 453-454; Weisbrod 1978: 373-392).

B. In Frankrijk waren de overblijfselen van de CSF-structuren en met name het statistisch bureau OSPM daarvan de uitvalbasis voor het wedersamenstellen van de ruwijzerkartels. Onder leiding van een groep van zes - vertegenwoordigers van het Comité des Forges, van elk van de vroegere kartels en van de Saar-industrie - werden in 1924 voor alle belangrijke basisprodukten uit de sector groepen gevormd, die besprekingen voerden over informele prijsafspraken - zogenaamde gentlemen's agreements. Daarbij kwam men niet enkel tot prijsafspraken, maar werd ook een sanctieregeling uitgewerkt voor wie er zich niet aan hield.

Het eerste kartel dat ook formeel terug boven water kwam was dat voor fosforrijk ruwijzer. Er werd echter afgezien van het kartelleren van ruwijzer dat verder tot staal werd verwerkt - dat

---

9. Hier waren volgens Nocken (1974: 699) vooral ook de kranten van belang, die tot de invloedsfeer van de metaalsector hoorden, zoals het Berliner Tageblatt, de Vossische en de Frankfurter Zeitung. Tot evolutie naar rechts van bijvoorbeeld de Frankfurter Zeitung lijken echter ook financiële problemen bijgedragen hebben, die tot directe ondersteuning door de industrie leidden. Daarvoor werden ook industriëlen uit de staalsector, zoals bijvoorbeeld Vögler, aangesproken (Koszyk 1972: 216-219). Opvallend is overigens dat in Gossweilers boek (1971), waarin bondgenootschappen en tegenstellingen tussen kapitaalfracties centraal staan, de AVI-akkoorden niet eens vermeld worden.

kwam overigens nog slechts in geringe mate op de markt -, zodat het kartel zich beperkte tot fosforrijk gietijzer. De leiding van het kartel lag bij de OSPM, aangevoerd door de vroegere directeur van het Longwy-kartel. In januari 1925 ging de werking ervan in onder naam "OSPM des Fontes Phosphoreuses", kortweg OSPM-Phosphoreuses.

Het ging hier niet om een syndicaat - er was zelfs geen verdeling van de opdrachten. Enkel werden maandelijks de prijzen en het benuttingspercentage van de quota van de verschillende bedrijven afgesproken. Daartoe moesten de leden dagelijks hun verkopen doorgeven aan het bureau van de OSPM en om de tien dagen meer gedetailleerde informatie doorsturen. Het kartel omvatte tien leden, die, op het bedrijf van Isbuerge (Aciéries de France) na, alle in Lotharingen lagen. Slechts vier waren vroeger lid van het Longwy-kartel geweest, maar dit kwam enkel doordat de andere geen gietijzer op de markt brachten. Bijna alle leden waren dan ook 'zuivere' ruwijzerproducenten. Intussen bleven ook de twee inkoopmaatschappijen van de gieterijen als machtsfactor bestaan.

Het belangrijkste lid was de Société des Hauts Fourneaux de Saulnes, dat een rationalisatie probeerde door te voeren in de sector van de ijzergieterijen (zie 11.2). Voor twee fabrikanten van gietijzeren buizen werd het 'zelfverbruik' in de eigen fabrieken buiten de regeling gehouden, maar dit gold niet voor de met Saulnes verbonden gieterijen. In ruil hiervoor werd Saulnes wel een minimumafzet gewaarborgd. De enige belangrijke buitenstaander was De Wendel, maar deze produceerde vooral voor de export en voor de binnenlandse markt werd het nu uitgekocht. Ook het bedrijf in Rouen werd waarschijnlijk uitgekocht.

Het kartel beschikte over een quasi-monopolie - zeker nadat afspraken tot stand kwamen met de Duitse, Belgische en Luxemburgse concurrenten (zie verder) - en had gedurende vijf jaar een sterke invloed op het prijspeil. In 1930 kwam de OSPM-Phosphoreuses echter onder grote druk te staan. De discussie over de quota spitste zich steeds meer toe, het onderling wantrouwen groeide (zie verder) en bovendien dook het Saarlandse Roehling als nieuwe concurrent op. Ondanks het feit dat met deze onderneming tenslotte een akkoord bereikt werd, viel het kartel uiteen. Pas in de zomer van 1934 werd het weer hersteld (Bühler 1934: 222-243, 264, 299, 322-323, 338; Piettre 1936: 29-30).

In augustus 1925 kwam ook een formeel kartel voor hematiet-ruwijzer en 'Spiegeleisen', de "OSPM des Fontes Hématites", kortweg OSPM-Hématites, tot stand (10). De dagelijkse leiding was dezelfde als die van de OSPM-Phosphoreuses, maar de structuur ervan was, zoals

---

10. Voor de verschillende ferro-legeringen kwam men tot aparte ruwijzerkartels, los van de OSPM. Door het gering aantal producenten van deze specialiteiten ging het om vrij kleine organisaties (Bühler 1934: 295).

ook bij het vorige hematiet-ruwijzerkartel, strakker. Ook de samenstelling verschilde: de bedrijven lagen over heel Frankrijk verspreid en waren overwegend geïntegreerde complexen. De 'zuivere' hoogovenbedrijven vertegenwoordigden hoogstens een derde van de totale quota. Slechts elf van de negentien leden van het vorige hematiet-ruwijzerkartel waren lid van het nieuwe kartel. De rest bracht geen ruwijzer meer op de markt. Daarnaast waren er drie nieuwe leden. In een later stadium trad nog een onderneming (Denain-Anzin) toe, terwijl het kartel vanaf 1930 met succes mee onderhandelde over het uitkopen en sluiten van twee leden (Horme-Buire en Alais). Dit was een van de weinige voorbeelden van een kartel dat tot (beperkte) rationalisering van haar subsector overging.

Ook de OSPM-Hématites was geen syndicaat, al werd er in 1927 lange tijd onderhandeld om het kartel in die richting om te vormen. Toen enkele bedrijven hogere quota eisten, werd als uitweg besloten ook op de exportmarkt activiteit te ontwikkelen, maar na een kort experiment zag men hier tussen 1927 en 1929 weer van af. Wel kwam men op het eind van 1926 tot een afspraak met het Duitse Roheisenverband en later ook met het Nederlandse Hoogovens, maar onderhandelingen met de Belgen en de Luxemburgers mislukten. In 1929 kwam dan toch een eigen exportsyndicaat tot stand met dezelfde leden, waarbij in tegenstelling tot het binnenlands kartel sprake was van centralisatie van de bestellingen en verdeling van de opdrachten. Belangrijkste doelstellingen waren uitbreiding van de afzet en vermijden van onderlinge prijsconcurrentie op de buitenlandse markten. Daarom werd een net van verkoopsagenten in het buitenland uitgebouwd en konden binnenlandse verwerkers die voor de export werkten ook aanspraak maken op de - lagere - wereldmarktprijzen.

De invloed op de binnenlandse markt van het kartel was door de buitenlandse concurrentie, die ongeveer 30 % voor haar rekening nam, geringer dan die van de OSPM-Phosphoreuses. De situatie verbeterde na de verhoging in maart 1928 - op vraag van het kartel - van de invoerheffingen voor hematiet-ruwijzer (11), maar in 1930 kreeg het kartel af te rekenen met twee buitenstaanders: Roechling en na het uiteenvallen van de OSPM-Phosphoreuses Saulnes dat nu ook hematiet-ruwijzer ging produceren. Tenslotte werd met deze ondernemingen een akkoord bereikt. Het kartel overleefde in tegenstelling tot het andere ruwijzerkartel de ergste crisisjaren, volgens Bühler waarschijnlijk dankzij de werking van het exportsyndicaat. De organisatie van het binnenlands kartel werd tot

---

11. Voor het eerst werd bij de invoerheffingen nu een differentiëring naar ruwijzersoorten gemaakt. De heffing op fosforrijk ruwijzer bleef 51 FF per ton (tarief sinds augustus 1926), die voor hematietruwijzer werd 80 FF - ongeveer 14 %. Mede door de inflatie bleef de tariefbescherming na de Eerste Wereldoorlog echter doorlopend lager dan daarvoor, toen de 15 FF per ton een heffingspercentage van 16,6 % betekende (Bühler 1934: 327-328).

1934 echter steeds losser. In dat laatste jaar kwam men evenwel tot een akkoord over meer strikte regulering (Bühler 1934: 224-225, 243-259, 283-293, 301-305, 324-330, 332-335, 339-341; Piettre 1936: 29-30).

In 1925 kwamen ook de staalkartels officieel weer tot leven, met als eerste het railkartel in juli. Dit kartel werd ondergebracht in de CSF-structuur, maar omdat de CSF tot nu toe in principe een enkelvoudig staalkartel was werden in december 1926 haar statuten gewijzigd. Hierdoor werd de CSF geherstructureerd tot overkoepelend staalkartel, waarbinnen produktkartels - 'divisies' genoemd - tot stand konden komen (Tchernoff 1933: 123-138; Bühler 1934: 224, 309-310).

Aangezien alle ruwijzerkartels via de OSPM ook met de CSF verbonden waren, was vanaf 1925 de samenwerking tussen de verschillende kartels uit de sector veel hechter dan voordien. Bovendien verliep ze ook steeds soepeler (Bühler 1934: 226; Rieben 1954: 141).

#### 12.4 Een kluwen van internationale afspraken

A. Vanaf de zomer van 1924 kwam het tot onderhandelingen tussen Frankrijk en Duitsland. De Franse regering probeerde in eerste instantie haar positie van overwinnaar uit te spelen en de terugtrekking van haar troepen uit het Rijnland als wisselgeld te gebruiken. Internationaal was het land echter te geïsoleerd om dit te kunnen volhouden en al snel werd duidelijk dat slechts puur economische onderhandelingen tussen gelijkwaardige partners enig uitzicht op resultaat boden (Maier 1975: 521-523; Bariéty 1977: 673-744).

In dezelfde periode stond de wil tot pacificatie duidelijk voorop. Het verdrag van Locarno dat op 1 december 1925 bekrachtigd werd en waarbij Duitsland zich neerlegde bij zijn nieuwe westelijk grens en de demilitarisering van het Rijnland, was daarvan de duidelijkste uiting. Hetzelfde jaar spraken ondermeer de SPD, de Westduitse industrieel Silverberg en de Franse minister van Buitenlandse Zaken Briand zich uit voor een Europese tolunie. In de verschillende voorstellen daartoe stond de zware industrie weer centraal. De tolunie kwam er (nog) niet, de economische toenadering in de zware industrie wel, maar ook deze kwam slechts moeizaam tot stand (Poidevin/Bariéty 1977: 266-273; Krüger 1984: 155).

Doorheen de onderhandelingen kwam een ingewikkeld kluwen van belangenconstellaties en -tegenstellingen aan het licht. Frankrijk wilde dat de ijzer- en staalcontingenten, de hoeveelheden ijzer en staal die de Lotharingese en Saarlandse producenten volgens het Verdrag van Versailles tolvrij naar Duitsland konden exporteren, behouden bleven. Omwille van politieke redenen was Duitsland tot toegevingen over de toegang van Saarlandse produkten bereid, maar

zonder gelijktijdig akkoord over de Lotharingse produkten betekende dit voor Frankrijk een ontoelaatbaar concurrentienadeel voor de Lotharingse ondernemingen, waarmee het zich meer identificeerde. Binnen de Franse ijzer- en staalindustrie was er verder een tegenstelling tussen de bedrijven die bescherming van de binnenlandse markt wensten en zij die van oordeel waren dat die markt toch te klein was en dus een exportstrategie volgden. Ook het Comité des Forges was verdeeld, maar haar algemeen-secretaris Pinot stond op het tweede standpunt. Ook de Franse verwerkende nijverheid was tegenstander van hoge ijzer- en staalheffingen. Tenslotte waren er de landbouwbelangen die aandrongen op uitbreiding van de exportmogelijkheden naar Duitsland.

Ook in Duitsland bestond een tegenstelling tussen metaalverwerkers en ijzer- en staalindustrie. Weliswaar werd deze toegedekt door de AVI-akkoorden, maar de verwerkers uit Zuid-Duitsland bleven voorstander van het instandhouden van hun traditionele handelsrelaties met de Lotharingse en Saarlandse bedrijven. Omwille van ARBED's verwerkingsbedrijven in Duitsland (Eschweiler, Keulen) en ook in het algemeen omwille van de afzetproblemen voor haar grote ijzer- en staalsector drong Luxemburg aan op het instandhouden van haar staalcontingent. Door de unie van Luxemburg met België in de BLEU was dan weer dat laatste land, traditioneel niet zo'n groot voorstander van kartellering, bij de discussie betrokken.

Tenslotte bleek het noodzakelijk bij de onderhandelingen onderscheid te maken tussen het publiek en het privaat niveau. Op publiek vlak kon niet onderhandeld worden over het toelaten van buitenlandse ijzer- en staalcontingenten op de Duitse markt, omdat elke toegeving ook zou gelden voor de andere landen, waarmee Duitsland door de clause van meest begunstigde natie was verbonden (12). In Frankrijk en Duitsland konden de ijzer- en staalindustrie hun wensen niet meer opleggen aan de regeringen in de mate dat dit vroeger het geval was. De regeringen in beide landen, die er in de periode daarvoor in geslaagd waren zich los te maken van de eenzijdige belangenpolitiek van de zware industrie, waren immers meer bekommerd over de totaliteit van alle exporten. Dat neemt niet weg dat de belangen van de sector nog steeds zwaar wogen en een privaat akkoord over de verdeling van de ijzer- en staalmarkt door beide landen als voorwaarde werd gezien voor het sluiten van een handelsverdrag (Maier 1975: 527-532, 543-544).

Over het algemeen was het in het belang van alle ijzer- en staalproducenten de produktie te reguleren, want de overcapaciteit werd een steeds groter probleem. De vooroorlogse situatie, waarbij elke produktie van staal op de duur een afzet vond, was voorbij.

---

12. Publieke en private onderhandelingen vormden dan ook een geheel en het is daarom simplistisch om, zoals Rieben (1954: 222), het uiteindelijk slagen van de private onderhandelingen tegenover de mislukking van de publieke in december 1924 te stellen.

Terwijl in de Verenigde Staten de consumptie van ijzer- en staalprodukten tussen 1913 en 1925 nog met 50 % steeg, was die van het Verenigd Koninkrijk, België, Luxemburg, Duitsland, Frankrijk, het Saarland en Italië samen in 1925 nog 5 % lager dan in 1913. De tendens van de markt was nog wel expansief, maar toch werden de jaren 1924-1926 door het socialistisch internationaal metaalvakverbond IMF als de ergste crisisjaren beschreven, met honderdduizenden werklozen in zowel de metaal- als de ijzer- en staalsector (IMF 1927c: 5; Stocking/Watkins 1946: 172; Mitchell 1980: 416-417, 421-422).

De directe aanleiding voor de onderhandelingen was zoals gezegd het herwinnen door Duitsland van zijn tariefautonomie op 10 januari 1925. Ondanks lange voorbereidingen was op die bewuste dag in Duitsland nog geen overeenstemming bereikt over het gewenste niveau van de invoerheffingen. Op 10 januari vervielen dan ook enkel de tolvrije contingenten en bleven voor de rest de vooroorlogse tarieven, die in 1902 waren vastgesteld, van kracht. Dit kwam neer op 10 mark per ton voor ruwijzer, 15 mark voor ruwstaal en 25 mark voor meer afgewerkte produkten. Door de inflatie in Frankrijk en België bleven hun ijzer- en staalprodukten ondanks deze heffingen concurrentieel op de Duitse markt en bleef de import uit die landen toenemen. Met Frankrijk werd overigens voorlopig afgesproken dat de heffingen maar betaald moesten worden na het afsluiten van een handelsverdrag - bij dat handelsverdrag zouden die achterstallen tenslotte kwijtgescholden worden (Krüger 1927: 140; Stegmann 1974: 501; Maier 1975: 527, 531).

B. Op 16 juni 1925 werd in Luxemburg het eerste privé-akkoord gesloten tussen de Rohstahlgemeinschaft en de Franse, Luxemburgse en Saarlandse ondernemingen. Bij een benuttingspercentage van 100 % van de quota van het Duitse ruwstaalkartel mocht van alle ijzer- en staalprodukten samen maximaal 1,75 miljoen ton geleverd worden aan het kartel te verdelen over de Saarlandse (740.000 ton), de Lotharingse (530.000 ton) en de Luxemburgse (480.000 ton) producenten. De Saarlanders moesten daarbij geen invoerheffingen betalen, de Fransen en de Luxemburgers wel, zij het dat de Rohstahlgemeinschaft bereid was de helft daarvan voor eigen rekening te nemen. De voorwaarden voor dit 'eerste Luxemburgs akkoord' waren dat de Saarlandse bedrijven lid zouden worden van het Duitse staalkartel - vooral voor de door de Fransen gecontroleerde bedrijven was dit een zware dobber, omdat de feitelijke beschikkingsmacht nu toch in Duitsland zou komen te liggen - en het sluiten van een Frans-Duits handelsverdrag.

Deze voorwaarden werden voorlopig niet vervuld en daardoor bleef het akkoord onuitgevoerd. De situatie werd nog gecompliceerder toen op 11 juli de regeringsdelegaties tot een akkoord over een Saar-contingent van 700.000 ton kwamen en de Franse regering de Saarlandse producenten dadelijk een premie oplegde om de export van hun Lotharingse collega's te ondersteunen. Mede daarom werd dit akkoord door de Duitsers niet geratificeerd. ARBED kon intussen in juni een 'Privatabkommen' met de Duitse Rohstahlgemeinschaft sluiten over levering van ruwstaal aan haar Duitse vestigingen - het dreigde anders in die vestigingen ruwstaal te gaan produceren (Krüger 1927:



143-144; Tübben 1930: 51-52; Chomé 1964: 61, 178; Bariéty 1974a: 126, 131-133; Maier 1975: 534-536).

C. Voorlopig bleef de situatie dus geblokkeerd. De officiële onderhandelingen gingen verder, maar voorlopig kwamen slechts enkele tijdelijke overeenkomsten tot stand. Onder andere werd afgesproken voor de duur van de onderhandelingen de tarieven niet te verhogen, maar deze afspraak werd niet helemaal nagekomen. Zo werden met ingang van 1 oktober 1925 in Duitsland de heffingen op ijzer en staal licht verhoogd. Dit bood de sector echter allerminst de noodzakelijke soelaas (Nocken 1974: 697; Stegmann 1974: 501-502; Maier 1975: 537-538, 541-542).

Het enige lichtpunt was voorlopig de heroprichting in maart 1926 te Londen van het internationaal rail-syndicaat, nadat het op informele wijze al weer een jaar werkzaam was. Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, Luxemburg en België (waarvan twee groepen afzonderlijke quota kregen) maakten er deel van uit. De ERMA (European Railmakers' Association) ontpopte zich weer snel tot het meest stricte en stabiele van de staalkartels, zij het dat het niet de ambitie had de binnenlandse markten van de deelnemende landen te reguleren. Nadat in 1927 de Centraaleuropese groep (zie verder) was toegetreden kon het zich in 1929 verheugen in de deelname van de Verenigde Staten, iets wat voor de meeste andere staalkartels pas negen jaar later het geval zou zijn. Het kartel heette nu weer zoals van oudsher International Railmakers' Association (IRMA). Ook in de sector van de ijzeren en stalen buizen konden reeds vorderingen op het vlak van de internationale kartellering genoteerd worden (zie verder) (Krüger 1927: 172-175; Tübben 1930: 88-89; Graeff 1935: 89-90; IMF 1936: 21-22; 1938: 147; Hexner 1943: 71, 154-156).

Iets overzichtelijker werd de situatie verder toen enkele Saarlandse bedrijven tot de Duitse kartels toetraden. Roechling deed dat als eerste in december 1925, in april 1926 gevolgd door het Saarlandse ARBED-bedrijf in Burbach en in september door Neunkirchen, dat sinds kort weer voor de meerderheid in Duitse handen was. Enkel de door Franse en Luxemburgse ondernemingen gecontroleerde bedrijven van Dillingen en Sankt Ingbert zouden pas na het tot stand komen van het internationaal kartel toetreden (Krüger 1927: 145-147).

D. In Duitsland werd de situatie in de ijzer- en staalindustrie intussen steeds kritieker en belangrijke concerns als Krupp, Stumm en Rombach kwamen in problemen (zie 11.4). Fritz Thyssen deed daarom een nieuw voorstel om tot een internationaal privaat akkoord te komen, waarop Emile Mayrisch van ARBED vanaf begin 1926 op zijn landgoed de belangrijkste vertegenwoordigers van de industrie uit Duitsland, Frankrijk, België en Luxemburg bijeenbracht. Op verschillende niveaus werd nu weer onderhandeld en werden ook deelakkoorden bereikt. Deze werden tenslotte samengebracht in een totaalpakket.

In juli kwamen de Fransen en Duitsers bijvoorbeeld reeds tot een akkoord over de staalquota, maar het duurde nog een tijd voor de Belgische ondernemingen, die hoge eisen stelden, wilden meewerken.

Op 30 september werd men het tenslotte met de vier landen eens over structuur en quota van het internationaal ruwstaalkartel.

Daarnaast werd op 4 november een 'contingenteringsakkoord' gesloten, waarbij de Lotharingse bedrijven 3,75 % en de Luxemburgse 2,75 % van de Duitse staalmarkt kregen; in de ruwijzersector waren op 26 oktober deze percentages reeds op respectievelijk 7,463 en 3,093 (13) vastgesteld. De Fransen en de Luxemburgers moesten invoerheffingen betalen, maar de Duitse binnenlandse prijs werd gewoon op een niveau van 10 % boven de Frans-Luxemburgse vastgesteld zodat ze geen concurrentienadeel moesten vrezen.

Via een officiële regeling tenslotte, ondertekend op 6 november 1926, mochten de Saarlandse bedrijven 1,55 miljoen ton ijzer en staal heffingsvrij aan Duitsland leveren, op voorwaarde dat ze lid werden van de Duitse kartels. Via een privaat akkoord werd bedongen dat ze ook een half miljoen ton op de Franse markt mochten afzetten. De Franse OSPM-Hématities en het Duitse Roheisenverband kwamen ook overeen dat ze fosforarm ruwijzer aan het Saarland zouden leveren volgens de verdeelsleutel 55/45 (14) (Krüger 1927: 148-155; Nattan-Larrier 1929: 289-291, 298-301; Tübben 1930: 49-50, 52; Bühler 1934: 263-270; Graeff 1935: 68-71; Kiersch 1954: 17-20; Nocken 1974: 698; Maier 1975: 538-541).

## 12.5 Het eerste internationale ruwstaalkartel

Het akkoord over de internationale ruwstaalkartellering had een looptijd van vier en een half jaar en omvatte in principe alle Duitse, Franse, Belgische, Luxemburgse en Saarlandse producenten. De betrokken landen stonden in voor niet minder dan 30 % van de wereldstaalproduktie en 65 % van de staalexporten. Toevallig kon Duitsland dezelfde maand ook toetreden tot de Volkenbond, waardoor haar erkenning als volwaardige mogendheid weer een feit was. Meestal verwees men naar het staalkartel met de Franse afkorting EIA (Entente Internationale de l'Acier), maar ook de Duitse, IRG (Internationale Rohstahlgemeinschaft), werd veel gebruikt.

---

13. Volgens Krüger (1927: 153) en Bühler (1934: 265). Nattan-Larrier (1929: 300) heeft het over respectievelijk 7,895 en 3,272 %.

14. De Saarlandse bedrijven brachten op dat ogenblik geen ruwijzer op de markt. Er ontstonden dan ook grote problemen toen Roechling in 1930 dit wel ging doen - een situatie die in deze afspraken niet expliciet was voorzien. De OSPM-Phosphoreuses ging mede daardoor ten onder (zie 12.3) (Bühler 1934: 242, 258, 269-270).

Buiten de Verenigde Staten waren alle regeringen van de belangrijke staalproducerende landen er nu van overtuigd dat collectieve marktcontrole van de staalmarkt gerechtvaardigd en zelfs wenselijk was, zolang die niet tot een verdrukking van 'outsiders' leidde. De Italiaanse regering ondernam zelfs een vruchteloze poging de Italiaanse staalindustrie over te halen tot het kartel toe te treden (Hexner 1943: 26-27, 55-56, 73, 222; Baudhuin 1946: 41-42; Stocking/Watkins 1946: 210-212; Meyer 1967: 27-31).

Opmerkelijk was dat de (eerste) EIA zowel de binnenlandse, als de exportmarkt van de deelnemers contingenteerde. Om de drie maanden werd het produktieniveau vastgesteld en werden de quota voor de verschillende landen volgens een glijdende schaal - een nieuw systeem - verdeeld. Dit flexibel quota-systeem was het gevolg van het verschillend gedrag van de verschillende producenten tijdens depressies. Het was bekend dat de Belgische en Luxemburgse in dergelijke situaties altijd relatief goed standhielden. Na lange onderhandelingen raakte men het erover eens dat dit ook in de quota moest weerspiegeld worden. Omgekeerd kreeg Duitsland, dat het tijdens de laatste recessie niet zo goed gedaan had een stijgend percentage, naarmate de gezamenlijke produktie kon toenemen - absoluut gezien ging iedereen er dan wel op vooruit. Het aandeel van Duitsland kon bij stijgende totale produktie zodoende van 40,45 naar 43,18 % evolueren, dat van Frankrijk van 32,16 naar 31,18 %, van België van 12,57 naar 11,56 %, van Luxemburg van 8,60 naar 8,30 % en van het Saarland van 6,54 naar 5,78 %.

Het internationaal kartel was onderverdeeld in vier nationale groepen. Het Saarland viel onder het Duitse kartel, maar bij stemmingen in de EIA kreeg Frankrijk een derde van de Saarlandse stemmen (15). In Luxemburg werd daartoe de Groupement des Industries Sidérurgiques Luxembourgeoises opgericht. Deze werd, zoals de EIA zelf, gehuisvest bij Columeta, de verkoopsmaatschappij van ARBED en Terres Rouges. Voor België waar niet enkel de controlerende financiële groepen, maar zelfs de regering tussenbeide moesten komen om de noodzakelijke discipline tot stand te brengen, regelde de belangenorganisatie Groupement des Hauts Fourneaux et des Aciéries Belges - op zich geen kartel - de verdeling. De nationale kartels moesten alle binnenlandse producenten, ook de niet-leden, onder controle houden.

Quota, premies en boetes werden berekend op basis van nationale produktiecijfers. Per geproduceerde ton staal betaalde elke nationale groep 1 \$ aan een gemeenschappelijk fonds. Wie minder dan de afgesproken hoeveelheid produceerde kreeg uit dit fonds per ton 2 \$ terug. Wie teveel produceerde moest per ton nog eens 4 \$ boete betalen. Overschotten in het fonds werden op het einde van elk half jaar verdeeld. Technisch was dit een efficiënt systeem, maar

---

15. Volgens Krüger (1927: 156). Volgens Ufermann (1927: 116) kreeg Frankrijk 40 % van de Saarlandse stemmen.

commercieel werd het gehinderd door het feit dat geen quota- of prijsafspraken gemaakt werden voor specifieke staalprodukten. Slechts enkele aparte produktsyndicaten kwamen tot stand, die formeel dan nog buiten de EIA stonden (zie verder) (Krüger 1927: 155-163; Ufermann 1927: 116-126; Nattan-Larrier 1929: 291-298; Hexner 1943: 74-77, 120; Kiersch 1954: 14-17; Rieben 1954: 222-225; Vanthemsche 1983: 855, 866-867).

Ondertussen breidde de EIA zich uit in de breedte. Met de toetreding van Groot-Brittannië werd vanaf de aanvang rekening gehouden. Met name de Britse centrale bank was daar voorstander van. Op 10 december 1926 kwamen vertegenwoordigers van de Britse ijzer- en staalfederatie NFISM daarover bijeen met de belangrijkste ondertekenaars van de EIA. Onder deze laatsten waren vooral België en Duitsland tegenstander van beperking van de exporten naar Groot-Brittannië. Mede daardoor was de EIA niet bereid dat land een groot quatum te geven. Hierdoor liepen de onderhandelingen stuk. Kartellering van de Britse ruwstaalmarkt zou overigens moeilijk geweest zijn door de blijvende tegenstelling aldaar tussen de geïntegreerde bedrijven onderling en tussen hen en de onafhankelijke walserijen. Opvallend was intussen dat Groot-Brittannië er de volgende jaren in slaagde meer te produceren dan het minimumquotum dat het had opgeëist (Krüger 1927: 163; Tübben 1930: 64-68; Hexner 1943: 73-74; Kiersch 1954: 21; Carr/Taplin 1962: 421-422).

De uitbreiding naar het oosten slaagde wel grotendeels met de toetreding in februari 1927 van Oostenrijk (met andere woorden de Alpine Montangesellschaft), Tsjechoslovakije en een Hongaars bedrijf dat twee derde van de binnenlandse markt voor haar rekening nam. Zij werden als een groep beschouwd en kregen 7,27 % bovenop de voordien vastgestelde quota toegewezen. De totale produktie van de EIA werd nu dus op een totaal van 107,27 % berekend. De Joegoslavische bedrijven sloten op hun beurt een overeenkomst met deze Centraaleuropese groep. Onderhandelingen met het Poolse kartel mislukten (Krüger 1927: 164-165; Ufermann 1927: 128-129; Nattan-Larrier 1929: 305; Tübben 1930: 62-63, 68-69; Hexner 1943: 73; Kiersch 1954: 20).

De EIA werd al snel met grote problemen geconfronteerd. In Duitsland herleefde de staalindustrie in de jaren 1927-1929 als gevolg van het Dawes-plan dat de naoorlogse herstelbetalingen regelde en het land van uitgebreide Amerikaanse kredieten voorzag (zie 10.7). Het gevolg was dat de quota werden overgeschreden en de producenten zware boetes opgelegd kregen. Toen zij hierop steeds meer ontevreden reageerden, kregen zij gedeeltelijk genoegdoening. Vanaf 1 april 1927 werd het quatum van Duitsland opgesplitst in een binnenlands en een exportdeel volgens de verhouding 72/28. Terwijl de boete voor het laatste deel 4 \$ per ton bleef, werd die voor overschreidingen van het eerste deel teruggebracht tot 2 en later zelfs 1 \$. Ook met de Centraaleuropese producenten waren er soortgelijke problemen. Voor hen werden alle boetes tenslotte teruggebracht tot 2 \$.

Dit verminderde echter de effectiviteit van het systeem, terwijl

door de toenemende Britse exporten (16) het kartel onder steeds grotere druk kwam te staan. De contingenteringsafspraken tussen Frankrijk, Duitsland en Luxemburg (zie 12.4) hadden dan ook een grotere impact op de prijzen dan het kartel zelf. Duitsland zegde tenslotte het akkoord op in oktober 1929. Daarnaast liepen pogingen om meer deeltkartels te vormen stuk op het gebrek aan organisatie van de Belgische groep.

Tot begin 1931 probeerde men het ruwstaalkartel te redden met andere regelingen, maar midden een zich snel uitdiepende crisis was dat onbegonnen werk. Enkel de onafhankelijke produktkartels bleven overeind. Daar ontmoetten de staalproducenten elkaar en slaagden er soms in samen te werken bij bepaalde transacties. Dat was echter meer uitzondering dan regel (Nattan-Larrier 1929: 307-319; Hexner 1943: 77-82; Kiersch 1954: 22-25; Rieben 1954: 228-231).

## 12.6 Andere internationale ijzer- en staalkartels voor 1930

Naast het railsyndicaat ERMA werden vanaf 1925 nog in drie deelsectoren van de staalindustrie internationale kartels tot stand gebracht, waarbij de oprichters van de EIA betrokken waren. Daarnaast moeten nog de Frans-Belgisch-Luxemburgse ruwijzerkartels en een Brits-Amerikaans blikkartel vermeld worden.

Een akkoord op het vlak van de stalen buizen tussen Duitsland en Tsjecho-Slovakije vanaf maart 1925 werd in juni 1926 reeds uitgebreid met een Frans-Belgisch-Saarlands buizensyndicaat, een Hongaars en een Pools bedrijf. In 1928 kwam daar nog een Tsjecho-Slovaaks bedrijf bij. In 1929 kwam door een akkoord van de Britse, Amerikaanse en Canadese producenten met dit continentaal buizenkartel de International Tube Convention tot stand. Het 'internationaal' kartel omvatte echter minder produkten dan het 'continentaal'. Beide kartels werden verder uitgebreid, maar gingen samen ten onder in 1935 toen men niet in staat was naar aanleiding van de herintegratie van het Saarland in Duitsland de quota te herverdelen. Er waren al langer problemen door het feit dat men ook de binnenlandse markten trachtte te verdelen. De poging tot herstructurering van het kartel tot exportkartel in 1935 mislukte door het feit dat men niet tot een akkoord kon komen over de Duitse exportquota. In Europa slaagde men er stilaan weer in tot informele afspraken te komen en vanaf 1938 werd de organisatie ervan in toenemende mate geformaliseerd.

Op 1 juni 1927 werd het internationaal kartel voor walsdraad

---

16. Groot-Britannië exporteerde in de jaren 1927-1929 jaarlijks meer dan 4 miljoen ton ruwstaal, het hoogste peil dat het tussen de wereldoorlogen bereikte (Carr/Taplin 1962: 430).

opgericht. De oprichtende landen waren dezelfde als die van de EIA en een gemeenschappelijk kenmerk was dat het ook grotendeels de binnenlandse markten van deze landen probeerde te reguleren. Voor landen die later toetraden, was dit niet het geval. Het akkoord werd vernieuwd tot eind 1936. Van dan af tot mei 1939 waren de afspraken niet zo strikt door de interne problemen van de Franse groep. Daarna werd de eenheid voor korte tijd hersteld.

Vanaf 1927 begonnen de Duitse, Belgische, Nederlandse en Tsjecho-Slovaakse producenten van staaldraadprodukten samen te werken om hun binnenlandse markten te beschermen. Later traden andere nationale groepen en afzonderlijke ondernemingen tot het verbond toe en trachtte men tot prijsafspraken te komen. Pas in 1932 werd dit akkoord tot een gecentraliseerd kartel, de IWECO (International Wire Export Company), omgevormd. Het werd daarmee het stevigste onderdeel van de internationale staalkartellering (Krüger 1927: 175-181; Nattan-Larrier 1929: 276-277; Tübben 1930: 84-88; Graeff 1935: 91-96; IMF 1936: 21-24; 1938: 147-151; Hexner 1943: 150-151, 157-160, 282-285).

In 1927 probeerde Otto Wolff nog een Duits-Brits blikkartel tot stand te brengen, maar dat mislukte. In de zomer van het jaar daarop onderhandelden Amerikaanse, Zuidwelse, Duitse en Franse blikproducenten over een exportkartel, maar tenslotte waren het enkel de eerste twee groepen - verreweg de belangrijkste overigens - die een akkoord bereikten. De Amerikanen kregen 30 %, de Britten 70 % van de markt. Voor de Amerikaanse bedrijven tekende de Tinplate Export Association (17), voor Zuid-Wales de Tinplate Conference, het in februari 1926 tot stand gekomen blikkartel dat enkel produktiequota afsprak. In 1930 gingen als gevolg van de crisis, die de subsector nog relatief spaarde, steeds meer producenten hun eigen weg en in 1931 vielen zowel de Tinplate Conference als het internationaal kartel uiteen (Minchinton 1957: 145-148, 161-162; Carr/Taplin 1962: 390, 426).

Op initiatief van de Franse OSPM-Phosphoreuses kwam het ook tot een zekere kartellering in de Belgisch-Luxemburgse ruwijzerbranche. België was niet zelfbedruipend voor fosforrijk gietijzer en dat maakte de kartellering er gemakkelijker. In augustus 1927 sloot het Franse kartel met de Belgische en Luxemburgse producenten een prijskartel, geldend voor de BLEU. Op 1 maart 1928 werd deze Comptoir Franco-Belge-Luxembourgeois des Fontes Phosphoreuses de Moulage omgezet in een syndicaat. Het verkoopkantoor van het kartel was in Brussel gevestigd, maar de dagelijkse controle lag in handen van de OSPM in Parijs. De twee belangrijkste Belgische producenten van fosforrijk ruwijzer, Musson en Halanzy in het Belgisch stukje van het

---

17. Sinds de Webb-Pomerene Act van 1918 viel in de Verenigde Staten samenwerking van bedrijven bij de export niet onder de anti-kartelwetgeving (Hexner 1943: 199-203; Friedmann/Verloren van Themaat 1956: 495-496; Timberg 1956: 445-446).

Lotharings minette-gebied, bezaten het grootste aandeel in het kartel, elk ongeveer 20 %, de andere Belgisch-Luxemburgse deelnemers (Ougrée-Marihaye, Steinfort, HADIR, ARBED) kregen samen iets minder dan 26 %, zodat voor de Fransen ongeveer een derde van de markt gereserveerd werd.

Feitelijk bezat dit kartel een monopolie op de Belgisch-Luxemburgse markt, dat enkel af en toe door Duitse exporten verstoord werd. In de pers was overigens af en toe sprake van afspraken met het Duitse Roheisenverband. Eind 1928 vormden dezelfde deelnemers aangevuld door De Wendel, nog een export-prijskartel. Naar aanleiding van onderhandelingen in februari 1930 over de invoering van produktiequota in het kartel kwam evenwel aan het licht dat de controle op De Wendel zo goed als nihil was en deze onderneming waarschijnlijk de prijsafspraken niet naleefde. Daarop viel het kartel uit elkaar. Ondanks het uiteenvallen van de OSPM-Phosphoreuses een tijd later bleef de samenwerking voor wat de binnenlandse Belgisch-Luxemburgse markt betrof - voor de Fransen een export-, voor de Belgen en Luxemburgers een binnenlands kartel - bestaan. Door de toenemende importen uit Duitsland, Groot-Brittannië en ook Nederland werd het monopolie van de Frans-Belgisch-Luxemburgse comptoir echter steeds meer doorbroken en was de prijszetting ervan eigenlijk een fictie (Bühler 1934: 271-283; Graeff 1935: 71).

## 12.7 Reacties op de internationale kartellering

Het totstandkomen van het internationaal staalkartel was een belangrijke gebeurtenis die politici, economen en vakbondsmilitanten niet onberoerd liet. Weliswaar waren voordien al meer internationale kartels tot stand gekomen, maar nooit met een dergelijk gewicht. Bij de reacties liepen politieke, economische en ideologische overwegingen door elkaar.

De Duitse minister van Buitenlandse Zaken, de liberaal Gustav Stresemann, erkende de gevaren van concentratie van zoveel economische macht in handen van zo weinig prive-personen, maar verklaarde niettemin: "Het is de doelstelling van heel mijn leven al geweest op politiek vlak te realiseren wat door dit pact nu in de economie is bereikt". Ook economisch zag hij voordelen: "Voor de wereldoorlog en vooral tijdens de noodsituatie daarna werd de algemene houding van de grote industrieën uitgedrukt in de wens hun produktie tot het extreme op te voeren en met behulp van deze produktie hun concurrenten uit te schakelen en zo de wereldmarkt te veroveren. Wij realiseren ons nu dat een dergelijk eeuwigdurend gevecht noodzakelijk een voortdurende schommeling van de marktvoorwaarden met zich brengt, samengaan met een pathologische schommeling van de prijzen die voor geen enkele partij blijvend voordeel kan brengen" (geciteerd door Hexner 1943: 221).

In Frankrijk was Louis Loucheur natuurlijk zeer tevreden over iets waarvoor hij enkele jaren voordien al veel inspanningen had geleverd (zie 10.7), maar hij betreunde dat geen voorzieningen getroffen waren voor de verwerkende industrieën. Een vorm van sociale controle door producenten, economen en consumenten was dan ook gewenst. Ook de meer liberale Edouard Herriot was voorstander van het kartel als vorm van versterking van de Europese positie tegenover de Verenigde Staten - iets wat ook Loucheur benadrukte. In de Verenigde Staten werd het kartel in overheidskringen vanuit een tegengesteld standpunt als bedreiging ervaren. De staalindustrie was er echter minder bezorgd en stond zelfs eerder positief tegenover het initiatief (Liefmann 1927b: 100; Ufermann 1927: 122; Nattan-Larrier 1929: 301, 303; Hexner 1943: 221, 225-226; Carr/Taplin 1962: 421).

Ook in Groot-Brittannië was de stemming tegenover kartels steeds positiever. In 1925 werd door de NFISM bekeken of ze zelf geen rol kon gaan vervullen op dit vlak, maar zoals vermeld verhinderde de tegenstellingen binnen de sector dit vooralsnog. Zowel de liberale The Economist als de conservatieve The Times betreurden het feit dat de Britse ijzer- en staalindustrie niet aan het internationaal kartel deelnam (Tubben 1930: 66; Carr/Taplin 1962: 392).

Een belangrijke graadmeter vormde de discussie op de Economische Wereldconferentie in mei 1927 in Genève. Deze conferentie was er gekomen op voorstel van Louis Loucheur toen hij nog minister van Handel was. Op de agenda stonden twee hoofdpunten: (1) invoerheffingen en handelsverdragen en (2) internationale kartellering. Vooral het laatste vond Loucheur erg belangrijk. Aan de vooravond van de ondertekening van het EIA-akkoord schreef hij: "Het is mijn persoonlijke mening dat een economische organisatie van Europa en van de wereld volgens het zogenaamde horizontaal systeem moet doorgevoerd worden. De wereldproductie van elke industrietaak zou aldus door een in Genève zetelend centraal bestuur geregeld moeten worden. Deze zou de productie van de betreffende industriële sector binnen het wereldnetwerk moeten verdelen en erop letten dat de prijsvorming stabiel blijft, hoe schommelend de vraag ook moge zijn" (aangehaald door Heuser 1929: 90-91).

Op de conferentie vond in vergelijking met de voorbereidende beraadslagingen een omslag plaats. De kartellering werd in de discussie naar de tweede plaats gedrongen, terwijl liberalisering van de wereldhandel centraal kwam te staan. Enkele malen werd internationale regulering weliswaar genoemd als dam tegen het protectionistisch gevaar (18), maar over het algemeen bleven de meningen ten aanzien van de internationale kartellering zeer verdeeld

---

18. In tegenstelling tot wat Plummer sugereert (1951: 151) werd dit argument niet in de resolutie over kartellering opgenomen (zie Liefmann 1927b: 114-116). Op de relatie tussen kartellering en protectionisme gaan we verder nog dieper in.



en in elk geval kritischer dan Loucheur gehoopt had.

De eindresolutie bevatte de belangrijkste elementen van de discussie, ook al bleef de positieve toonzetting van de voorbereidende teksten behouden. Volgens de resolutie kon kartellering bijdragen tot rationalisatie van de produktie, zowel op bedrijfsniveau als door het reduceren van de economische golfbewegingen. Dat laatste was ook in het voordeel van arbeiders en consumenten. Vervolgens werd gewezen op het gevaar van monopolisering en de mogelijkheid tot het kunstmatig opdrijven van de prijzen, maar tenslotte werd het toch niet wenselijk geacht dat de nationale overheden wettelijke obstakels tegen kartellering opwierpen. Enkel de Verenigde Staten, Canada, Turkije en de Sovjet-Unie (19), evenals de vertegenwoordiger van de (toen nog) socialistische Franse vakbond CGT onthielden zich (Liefmann 1927: 98, 104, 109, 114-116; Heuser 1929: 90-97).

Dat laatste brengt ons op de reacties vanuit de arbeidersbeweging. De Belgische socialistische minister van Buitenlandse Zaken Emile Vandervelde deed al het mogelijke om de Belgische staalindustrie tot deelname aan het kartel te bewegen. Zijn partijgenoot Louis de Brouckère, die ook voorzitter van de Tweede Internationale was, verwelkomde het kartel als uitvloeisel van de Europese pacificatie sinds het Locarno-pakt van 1925. De Brouckère vond het evenwel wenselijk dergelijke organisaties onder publieke controle te stellen, gezien de rol die de zware industrie traditioneel bij oorlogsvoorbereidingen speelde. Volgens de Duitse sociaal-democraat Hilferding handelden de anti-socialistische oprichters van het kartel op een zeer effectieve wijze als marxistische propagandisten en de communistische oppositie ertegen noemde hij anti-marxistisch - de communisten werden in hun oppositie overigens gesteund door de nationaal-socialisten, die het staalakkoord een zwaar misdrijf tegen de Duitse economie noemden. Maar ook Hilferding stelde publieke controle op de internationale kartels voor, bij voorkeur door de Volkenbond (Ufermann 1927: 123; Hexner 1943: 220, 222-223).

In zijn befaamde rede over het georganiseerd kapitalisme op het SPD-congres van mei 1927 - toevallig op hetzelfde ogenblik als de economische conferentie in Genève - verwoordde Hilferding duidelijk de spanning, waarin binnen de socialistische arbeidersbeweging de kartellering gezien werd. Nadat hij een verband gelegd had tussen beschermende invoertarieven en kartellering - ook internationaal, want invoerheffingen versterkten de onderhandelingsmogelijkheden bij het afsluiten van internationale kartels - besloot hij: "De handelspolitiek heeft dus twee kanten: de reactionaire van de prijsverhogingen, van de uitpersing van de consumenten, en de revolutionaire van de toename van de organisatietendenzen van de kapitalistische maatschappij" (1927: 217).

---

19. In zijn verslag zegt Liefmann twee keer dat de USSR zich onthield en een keer dat ze tegen stemde (Liefmann 1927b: 113-114).

Voor wat dat laatste betreft was hij heel duidelijk en keerde hij de klassieke marxistische stelling over het kapitalisme eigenlijk om, al bleef het resultaat de evolutie naar het socialisme. Bij Marx leidde de kapitalistische evolutie tendentieel zowel tot schaalvergroting ('socialisatie van de produktie') en modernisering als tot toename van de armoede en onderdrukking (20) en naast de toename van nog andere tegenstellingen daardoor tot revolutie. Volgens Hilferding leidde de kapitalistische concentratie daarentegen zowel tot grotere stabiliteit als tot mogelijkheden om op democratische wijze via de staat het socialisme in te voeren: "Georganiseerd kapitalisme betekent dan ook in werkelijkheid de principiële vervanging van het kapitalistische principe van de vrije concurrentie door het socialistische principe van de planmatige produktie. Deze planmatige, met bewustzijn geleide economie is in veel hogere mate vatbaar voor de mogelijkheid van een bewust inwerken van de maatschappij, dat wil niets anders zeggen dan van de inwerking door de enige bewuste en met de mogelijkheid van gewelddadige dwang uitgeruste organisatie van de maatschappij, van de staat dus. (...) Dat betekent niets anders dan dat onze generatie voor het probleem gesteld wordt, met behulp van de staat, met behulp van de bewuste maatschappelijke regeling deze door de kapitalisten georganiseerde en geleide economie in een door de democratische staat geleide economie om te zetten" (1927: 218; onderstrepingen weggelaten). Deze opvattingen werden door het SPD-congres overgenomen (1927: 212).

De omslag in de ambivalente houding van de sociaal-democratie komt ook naar voren in de standpunten van de socialistische internationale metaalfederatie IMF. Op een internationale bijeenkomst van staalarbeiders in Keulen in maart 1925 verklaarde de Duitser Dissmann dat het geplande staalkartel de opdeling van de wereld in staalafzetgebieden op monopolistische basis op het oog had. Dit zou de grondstoffen voor de industrie in het algemeen duurder maken. Nu dat nog kon moesten hiertegen dan ook wettelijke maatregelen genomen worden. In het algemeen was volgens Dissmann een systeem van vrijhandel te verkiezen. Deze opvatting die het algemeen belang boven dat van de sector stelde kan wel merkwaardig genoemd worden voor een bijeenkomst van staalarbeiders in de strikte zin van het woord. Toch werd ze overgenomen door de andere aanwezige delegaties (IMF 1925: 59, 66-67).

Op een bijeenkomst van staalarbeiders uit Oostenrijk, Tsjecho-Slovakije, Hongarije, Polen, Joegoslavië en Roemenië in Praag in 1927 werd daarentegen gesteld dat de vorming van internationale kartels zoals het ruwstaalkartel ertoe neigde de produktievoorwaarden in de verschillende gebieden gelijk te maken, wat in het voordeel van de arbeiders was. De kartels werden daarbij

---

20. Marx' opmerkingen in de richting van een absolute Verelendungstheorie zijn duidelijk en moeilijk te ontkennen. Toch proberen vele marxisten dat laatste telkens weer.

een hogere vorm van economische organisatie genoemd. De slotacte van deze evolutie zou de socialistische planeconomie zijn. Ondertussen versterkten de internationale kartels natuurlijk de macht van de ondernemingen tegenover de arbeiders en de vakbonden. Daartegen restte voor de arbeiders geen ander middel dan de versterking van de 'ijzeren internationale' van de arbeiders (IMF 1927a: 6-8, 36, 41).

Deze laatste ideeën werden nog genuanceerd door de voorzitter van de Duitse metaalbond Georg Reichel op het elfde congres van de IMF, enkele maanden later in Parijs. Hij stelde dat men zich op een keerpunt bevond in de economische geschiedenis door de evolutie naar meer collectieve vormen van economisch leven. Hij citeerde hierbij Loucheur die op de economische conferentie van Genève gesproken had over de internationale institutionalisering van de economie door de ontwikkeling naar internationale economische federaties. Deze kartels hadden volgens Reichel echter de neiging de consumenten uit te buiten. In die zin brachten de kartels niet de verfijning van het kapitalisme, die Keynes erin zag (21). De internationale kartels vertegenwoordigden wel een hogere graad van ontwikkeling van het kapitalisme, maar waren er zeker niet het laatste stadium van. Als zodanig hadden de vakbonden er geen belang bij deze syndicaten te bevorderen - ze betekenden immers meer macht in minder handen -, maar ook niet om ze tegen te gaan, als ze dat al zouden kunnen. De vakbonden moesten van deze evolutie het beste proberen te maken. Daartoe was in eerste instantie meer publieke controle op de kartels noodzakelijk, ondermeer door regelmatige verslagen over de werking van kartels en trusts, controle door het Internationaal Arbeidsbureau en door betere vertegenwoordiging van de vakbonden in de ondernemingen en de economie in het algemeen. Ook het totstandbrengen van de Verenigde Staten van Europa zou daarbij een positieve stap zijn.

---

21. Het is niet duidelijk naar welke tekst van Keynes Reichel verwijst en waarschijnlijk bestaat die ook niet. Keynes besteedde juist opvallend weinig aandacht aan de kartels - slechts in enkele delen van zijn verzamelde werken komt het woord in het register voor en op basis daarvan heb ik slechts een verwijzing 'en passant' naar het internationaal staatkartel kunnen vinden. In 1926 stelde Keynes - op vrij pragmatische gronden - wel een kartellering van de Britse steenkoolsector en ook van de Britse katoenspinnerijen voor. In het eerste geval stelde hij het blikkartel als voorbeeld (1981: 528-529, 535-536, 578-637). In zijn rond dezelfde tijd gepubliceerde pamflet The End of Laissez-Faire, de neerslag van een in Berlijn gehouden spreekbeurt, had hij het weliswaar over het nut van semi-autonome structuren tussen de individuen (of de ondernemingen) en de staat, maar deze hadden een meer publiek karakter dan de kartels, die Keynes in dit verband dan ook niet noemde (1926: 288-290). Later zou hij voor bepaalde grondstoffen internationale kartellering aanbevelen (1980: 24; 1982: 456-470), maar in 1942 schreef hij dat de algemene opinie dergelijke vormen die nieuwe ontwikkelingen belemmerden, niet meer gunstig gezind was (1980: 136).

De Oostenrijker Domes legde er in zijn interventie de nadruk op dat het nu al buitengewoon moeilijk was om in de zware industrie vakbonden op te richten en dat de totstandkoming van internationale kartels daarbij een nieuwe strategie van het staalpatronaat betekende. In Luxemburg, het centrum van de EIA, werd immers bepaald in welke mate men aan de arbeiders zou toegeven. Door het bestaan van het kartel werden stakingen nog moeilijker, want bedrijven die hun quotum niet haalden kregen compensatie en de anderen konden de productie overnemen (IMF, 1927b: 62-92).

Op het volgende IMF-congres in 1930 in Kopenhagen werden de resoluties over de internationale kartels van het congres van 1927 herhaald. Toch was de toon van de discussie bitter door de 'rationalisaties' die nu op grote schaal plaatsvonden. Hierbij werd ook vermeld dat de crisis die de ijzer- en staalindustrie trof, mede het gevolg was van een rationeler gebruik van ijzer en staal in sectoren zoals de bouw. Verder werd schamper opgemerkt dat de staalindustrie wel steeds meer de hulp inriep van de staten, maar tegelijkertijd een verbeten gevecht voerde met de sociale instellingen ervan (IMF 1930a: 74-77; 1930b: 84-93).

#### 12.8 De tweede EIA: regulering van de exportmarkt

Tussen 1930 en 1933 werden verschillende pogingen gedaan om het internationaal kartel weer tot leven te brengen. Het grootste obstakel daarbij was de onmogelijkheid de Belgische staalmarkt te kartelleren. Naast de traditionele tegenstellingen tussen de geïntegreerde bedrijven enerzijds en de onafhankelijke walserijen en Clabecq anderzijds en tussen de bekkens van Charleroi en Luik maakten nu ook de handelaars problemen. Ze eisten lagere prijzen en maakten van de crisis gebruik om hun bestellingen uit te stellen en zo de industrie tot toegevingen te dwingen (Graeff 1935: 62-64).

De depressie leidde er toe dat in alle landen de nationalistische en protectionistische reflexen toenamen. De invoerheffingen werden verhoogd. Bij de onderhandelingen over handelsverdragen waren steeds meer produkten in het geding, terwijl de duur van die verdragen steeds korter werd. Het opgeven van de gouden standaard door vele landen maakte onderhandelingen nodig over de voorwaarden van internationale betalingen, terwijl landen die aan de gouden standaard probeerden vast te houden tot zulk een drastische deflatiepolitiek werden gedwongen, dat ook zij de internationale verrichtingen probeerden onder controle te krijgen. Wederkerigheid en evenwicht waren dan ook de stelregels bij alle onderhandelingen. Het steeds meer terugrijpen naar vormen van ruilhandel was daarvan een uiting (Condliffe 1940: 232-294).

Toen in 1932 de crisis haar dieptepunt bereikte en de wereldstaalhandel met 10 miljoen ton op minder dan de helft van het niveau van 1929 (20,6 miljoen ton) was teruggevallen (Rieben 1954:

198) was het mogelijk de Westeuropese staalindustriëlen weer rond de tafel bijeen te brengen. Begin 1933 slaagden zij erin voor de duur van vijf jaar een nieuw kartelakkoord te sluiten. De deelnemende landen waren weer België, Duitsland (dat ook het Saarland vertegenwoordigde), Frankrijk en Luxemburg. Hetzelfde jaar nog was ook de Monetaire en Economische Conferentie in Londen een uitdrukking van de hernieuwde wil om de wereldeconomie vanuit een internationale benadering terug op poten te zetten. Toch kon het sluiten van het staalakkoord niet meer hetzelfde politiek enthousiasme oproepen als het in 1926 had gedaan, al werd de samenwerking tussen de industriëlen dikwijls de politici als voorbeeld voorgehouden (Hexner 1943: 220, 223, 228-229).

Bij het nieuw akkoord waren duidelijk lessen getrokken uit het verleden. De heruitgave van de EIA reguleerde niet meer het geheel van de staalproductie, maar enkel nog staalexportmarkt. De binnenlandse markt werd voorbehouden voor de eigen producenten. In die zin was het kartel een combinatie van gebieds- en exportkartel. De nieuwe Duitse benaming van het kartel, Internationale Rohstahl-Exportgemeinschaft (IREG), bood op dit vlak meer duidelijkheid dan de Franse die gewoon EIA bleef. Een andere vernieuwing was dat eerst kartels werden gesloten voor de zes belangrijkste halffabrikaten en pas daarna een overeenkomst tot stand kwam voor het geheel van de staalexport, waaronder die zes produkten. Zoals in de Duitse en Franse staalkartels werden die produkten dus op dubbele wijze gereguleerd. Tenslotte werd het totstandbrengen van nationale verkoopkantoren, die internationaal strikt gecoördineerd werden - met een minimum aan bureaucratie - als essentiële voorwaarde gesteld om te kunnen deelnemen. Vooral in België en Frankrijk liep dit laatste niet van een leen dakje.

Ook nu was er sprake van een glijdende schaal voor de quota, waarbij België en Luxemburg bij minder export een groter aandeel kregen omdat zij tijdens de crisisjaren hun export - en daardoor hun productie - redelijk hoog hadden weten te houden. De belangrijkste exportmarkt was op dat moment Groot-Brittannië en België en Luxemburg konden door hun goedkope transportmogelijkheden daarheen hun prijzen meer doen dalen dan de andere producenten. Daarenboven waren zij veel sterker afhankelijk van de export - België exporteerde gemiddeld 75 tot 80 % van haar productie, Luxemburg en het Saarland zelfs 90 % tegen Duitsland en Frankrijk 30 % - zodat ze wel een extra inspanning moesten doen. Ondanks de grotere protectie in Groot-Brittannië - de invoer van staalprodukten werd er eerst met 10 en kort daarna zelfs met 33,3 % belast - slaagden België en Luxemburg er dan ook in tijdens de crisisjaren hun exportniveau naar dat land op het zelfde peil te houden (zie ook 11.1, tabel 19-20).

De exportquota van België schommelden nu tussen 28,92 % bij een totale export van 6,6 miljoen ton en 26 % bij 10,6 miljoen ton, die van Luxemburg op de zelfde wijze tussen 21,17 en 17,64 %, terwijl het aandeel van Duitsland onder die voorwaarden kon stijgen van 30,87 naar 33,41 % en dat van Frankrijk van 19,05 naar 22,95 %.

Men slaagde er ook in voor steeds meer afzonderlijke staalprodukten akkoorden te sluiten, waaraan dikwijls ook andere producenten deelnamen. Zo waren er bijvoorbeeld akkoorden met Italië en Nederland voor de weinige staalprodukten die zij exporteerden (Hexner 1943: 131-134). Na het totstandkomen van 13 deelkartels - naast de nog eens 5 autonome kartels voor andere staalprodukten die al langer bestonden (zie 12.6) - werden vanaf juli 1936 geen algemene ruwstaalquota meer vastgesteld. Alleen voor speciaal en gelegeerd staal - en ruwijzer en ijzererts - achtte men geen kartel nodig (er bestonden hierover wel partiële overeenkomsten tussen enkele producenten afzonderlijk). Elk belangrijk nationaal kartel leverde de voorzitter en de administratie voor een of meer van de internationale produktkartels.

Zolang er ruwstaalquota opgesteld werden, bleef ook het premie- en boetestelsel in voege. Men betaalde 3 goudshilling per ton overschreiding van het quotum bij een overschreiding onder de 5 %. Bij overschreiding boven de 5 en de 10 % liep die boete verder op tot respectievelijk 5 en 10 goudshilling per ton.

Ook in de breedte werd het kartel weer uitgebreid. In juli 1935 trad Polen toe en in 1936-1937 na moeizame onderhandelingen Tsjecho-Slovakië. Van meer belang was de deelname vanaf augustus 1935 van het Verenigd Koninkrijk, met de uitdrukkelijke bedoeling de staalimporten te beperken. In samenwerking met de regering bedong het Import Duties Advisory Committee, dat nauw met de British Iron and Steel Federation samenwerkte, dat de invoerbelasting voor staalprodukten tot 50 % werd opgetrokken zo lang er geen afspraak over de invoer kon bedongen worden. Hieruit bleek het vergaande akkoord tussen regering en staalfederatie over de noodzaak tot internationale contingentering (zie 12.9). Na het akkoord verminderde Groot-Brittannië de invoerheffingen tot 20 % voor staalprodukten die binnen de afgesproken quota vielen en tot het vroegere niveau van 33,3 % voor de overige staalprodukten.

Door de toetreding van Groot-Brittannië werd de structuur van de EIA nog ingewikkelder. Voor dit nieuwe lid betekende de afspraak immers naast de deelname aan de export-comptoirs vooral een contingentering van de importen. De staalimporten vanuit de EIA-landen, die in 1934 opnieuw tot 912.000 ton waren gestegen, werden voor het eerste jaar van het akkoord tot 670.000 ton en daarna tot 525.000 ton per jaar beperkt. Het aspect gebiedskartel van de tweede EIA betekende in dit geval dus een afspraak over de verdeling van de binnenlandse markt tussen eigen en buitenlandse producenten. Ook met andere landen, die niet aan het kartel deelnamen, werden dergelijke 'penetratie-akkoorden' gesloten over de proportie van de binnenlandse markt, die het internationaal kartel mocht bestrijken: daaronder Zuid-Afrika, Joegoslavië en Finland. De Oostenrijkse Alpine Montangesellschaft had een stilzwijgende overeenkomst met de EIA, maar werd er voor de 'Anschluss' van Oostenrijk bij Duitsland geen formeel lid van. Ook de Hongaarse staalbedrijven waren enkel door een stilzwijgende afspraak met de EIA en met de Tsjecho-Slovaakse en Oostenrijkse ondernemingen verbonden.

Vanaf de toetreding van Groot-Brittannië verwees men naar het kartel dikwijls onder de naam "European Steel Cartel" (ESC), alhoewel het overkoepelende kartel geen 'officiële' benaming had. De vroegere EIA ging immers niet op in de ESC, zoals het Verenigd Koninkrijk ook niet toetrad tot de EIA. Officieel ging het om bilaterale contacten tussen de EIA en de Britse federatie.

Het kartel werd - weerom niet officieel - het "International Steel Cartel" (ISC), toen in juni 1938 en opnieuw met de nodige vertragingen ook de Verenigde Staten na een informele proefperiode van een half jaar, een formele overeenkomst sloten. Door de Amerikaanse anti-trustwetgeving kon deze echter geen expliciete afspraken over de binnenlandse markt inhouden en eventuele buitenstaanders niet tot conformering dwingen. De Amerikaanse ondernemingen verbonden zich ertoe geen staal op de binnenlandse markten van de Europese kartelleden te brengen en in ruil daarvoor werden hen enkele 'invloedsferen' toegekend. De Steel Export Association of America, die 80 % van de staalexport centraliseerde, moest wel proberen de buitenstaanders aan dit akkoord te houden.

Van nu af aan werd ongeveer 90 % van de wereld-exportmarkt voor staalprodukten privaat gereguleerd. Na het officieel verstrijken van het EIA-akkoord in juli 1938 werd het weliswaar verdergezet, maar gezien de internationale politieke ontwikkelingen boette het veel aan stevigheid in. De hele structuur was voor buitenstaanders een bijna onontwarbaar kluwen geworden - volgens de socialistische metaalinternationale was dat ook de bedoeling om de controle erop te bemoeilijken. Enerzijds waren er achttien deeltkartels voor afzonderlijke staalprodukten, die in verschillende mate met het ISC geassocieerd waren en ook niet steeds dezelfde samenstelling hadden. Anderzijds verliep besluitvorming voor het geheel in vier stadia, volgens een aantal uitdijende cirkels: eerst de vier stichtende leden van de EIA (België, Duitsland, Frankrijk, Luxemburg), vervolgens met de twee aan de EIA geassocieerde groepen (Polen, Tsjecho-slovakije), daarna met de Britse staalfederatie in het kader van de ESC en tenslotte met de Amerikaanse producenten op het niveau van de ISC.

Het bestuurscomité kwam elke drie maanden bij elkaar en hield zich vooral bezig met de algemene politiek van het kartel. De bijeenkomsten verliepen volgens het zojuist genoemd uitdijend schema: bijvoorbeeld om 9 uur de stichtende leden, om half tien de hele EIA, om half elf uitgebreid met Groot-Brittannië en om half een tenslotte met de Amerikanen. De volgende dag(en) vonden dan de bijeenkomsten van het kartelcomité, dat zich meer met de directe commerciële problemen bezighield en ook wel meer bijeenkwam, en van de uitvoerende organen van de verschillende produktkartels plaats. De organisatie werkte met een minimum aan regels en geschreven afspraken. In de praktijk streefde men zoveel mogelijk consensus na, vooral bij de onderhandelingen met Groot-Brittannië en de Verenigde Staten.

Bij het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog op 1 september 1939,

moest het internationaal staalkartel begrijpelijkerwijs haar activiteiten staken (IMF 1936: 16-18, 25; 1938: 144-146; Burn 1940: 455-457; Hexner 1943: 4-7, 11, 31, 82-109, 127-163, 199-216; 277-286; Baudhuin 1946b: 43-47; Stocking/Watkins 1946: 197-202; Rieben 1954: 232-237; Lister 1960: 181-189).

## 12.9 De regulering in de deelnemende landen

Ondanks het feit dat strakke regulering van de nationale groepen in de nieuwe EIA een strikte voorwaarde was, bleef de kartellering in de verschillende landen zeer ongelijkmatig verlopen.

A. Het meest continu bleef de kartellering in Duitsland (en Luxemburg; zie verder). Met ingang van 1 februari 1930 werd de structuur ervan nog verstevigd door alle kartels binnen het Stahlwerksverband met 10 jaar te verlengen. Ook slaagde men er in voor de laatste overgebleven produkten kartels tot stand te brengen. Terzelfdertijd werden alle contracten meer eenvormig gemaakt. Omdat zo goed als alle produkten nu gekartelleerd waren, verloren de algemene afspraken binnen de Rohstahlgemeinschaft steeds meer aan betekenis. Na de terugkeer van het Saarland naar Duitsland in 1935 kregen de bedrijven uit dit bekken quotaverhogingen overeenkomend met het aandeel in het half miljoen ton staal, dat ze voordien in Frankrijk mochten afzetten. Zoals reeds vermeld was het enkel bij de buizen niet mogelijk tot overeenstemming te komen, hetgeen zelfs tot het uiteenvallen van het internationaal buizenkartel leidde (Graeff 1935: 27-29; Kiersch 1954: 86-87).

Vanaf 1933 verschoof de Duitse kartellering steeds meer in de richting van de publieke regulering - wij komen daarop in het volgende hoofdstuk terug. Ook voor de nazistische machtsovername probeerde de Duitse regering in het kader van de deflatiepolitiek meer invloed te verwerven op het prijsbeleid van de kartels. In december 1931 stelde ze de prijzen van alle kartels vast op een niveau van 10 % onder de prijzen van 30 juni 1930 (22).

B. Na het uiteenvallen van de eerste EIA vanaf 1930, leidde ook de Franse CSF een zieltogend bestaan. Ook de nationale afdelingen van de internationale produkt-'ententes' voor rails, buizen en walsdraad hadden, mede door de druk van de onafhankelijke walserijen, moeilijkheden om overeind te blijven. In het voortuitzicht van de nieuwe internationale onderhandelingen werd de CSF daarom in 1932 naar Duits voorbeeld hechter gestructureerd: strikter en met meer deelkartels. Tenslotte werden daardoor zo goed als alle

---

22. Volgens Levy (1935: 220); Neumann (1944: 315) noemt 30 juni 1931 als referentiedatum.



staalprodukten gekartelleerd. De Franse kartellering bleef echter zwakker dan de Duitse, mede omdat vele kleine walsen er buiten bleven. Bij de onderhandelingen over contractverlenging dreigde het kartel zelfs al weer uit elkaar te vallen. Er was een dreigement van de regering om desnoods een dwangkartel in te stellen voor nodig vooraleer overeenstemming kon worden bereikt. De meeste kartels werden daarna tot 1940 verlengd. Ook in Frankrijk kwam het tot een akkoord met de metaalverwerkende bedrijven over premies op staal, dat in voor de export bestemde produkten werd verwerkt (Graeff 1935: 64-66; Piettre 1936: 19-29, 157; Hexner 1943: 123-124; Fontaine 1950: 134-136; Kiersch 1954: 88-89; Rieben 1954: 140-142; Lister 1960: 190-191).

Intussen bleef het Comité des Forges in staat en economie een belangrijke rol spelen. Tijdens de jaren twintig en dertig telde het, rechtstreeks en via met de staalindustrie verbonden banken, niet minder dan vijf regenten in het bestuur van de Banque de France. Tijdens de algemene staking van 1936 nam het Comité des Forges het initiatief tot onderhandelen om een einde te maken aan de fabrieksbezettingen. Nadien werd het ter rechterzijde voorbijgestreefd door groepen zoals het Comité de Prevoyance die het patronale standpunt op meer agressieve wijze wensten door te drukken (Pinot 1919: 3-7; Rieben 1954: 119-120, 124-135; Ehrmann 1957: 20, 31, 52-53; Van der Pijl 1978: 84).

In 1926 was intussen in Frankrijk de kartelwetgeving versoepeld. Begin 1935 werd daarnaast een wetsontwerp ingediend, dat het mogelijk moest maken kartels algemeen bindend te verklaren. Het werd echter niet goedgekeurd, maar in 1937 verzag de regering via een aantal decreten toch in de mogelijkheid daartoe. In augustus 1936 werd ook het Comité National de Surveillance des Prix in het leven geroepen dat voor elke prijsverhoging toestemming moest verlenen. Vanaf juli 1937 was deze vorm van publieke prijsregulering ook van toepassing op de staalsector (Pribram 1935: 166-169; Eggmann 1945: 42-46, 145-146; Fontaine 1940: 155; Castel 1956: 96-97).

C. De Belgische staalindustrie bleef het moeilijkst te disciplineren, zowel intern als op internationaal vlak. Het was dan ook tekenend voor de Belgische kapitaalverhoudingen dat het in 1933 tenslotte de financiële groepen Société Générale en De Launoit waren die het initiatief moesten nemen tot een hechte nationale organisatie, omdat België anders buiten de tweede EIA dreigde te blijven (23). De dag voor de ondertekening van dat kartel werd tenslotte als uitvoerend Belgisch syndicaat daarvan de Comptoir de Vente de la Sidérurgie

---

23. Ook in de steenkool- en de glassector waren het de Société Générale en de Banque de Bruxelles die het initiatief tot kartellering namen. Buitenstaanders bleven evenwel ook daar de private regulering dwarsbomen. Daarnaast richtte de Société Générale nog een exportorganisatie voor de textielsector op (Vanthemsche 1983: 854, 857, 859, 861).

Belge (Cosibel) opgericht, die evenwel maar 68 % van de staalproductie controleerde. De Groupement des Hauts Fourneaux et des Aciéries Belges, die de Belgische belangen binnen het eerste staalkartel had waargenomen, bleef binnen de EIA verantwoordelijk voor de onderhandelingen, maar het waren afgevaardigden van de twee holdingmaatschappijen die België tussen 1933 en 1939 in het kartel vertegenwoordigden. In twee situaties zag Galopin, 'vice-gouverneur' van de Société Générale, zich zelfs gedwongen de tussenkomst van de regering te vragen om dreigende dissidenties binnen de Belgische groep te bezweren.

Alleen al doordat veel onafhankelijke walserijen buiten Cosibel bleven, was dit kartel heel zwak. Ook de deelkartels werden niet strikt binnen Cosibel ondergebracht. Vier staalbedrijven uit de invloedssfeer van de Société Générale (Cockerill, Providence, Sambre et Moselle en Angleur-Athus), die samen 50 % van de ruwstaalproductie controleerden, richtten nog de Ucometal (Union Commerciale Belge de Métallurgie) op die Cosibel moest assisteren bij de studie van de markt en het verdelen van de quota onder de vier leden van de groep. Enkele Belgische producenten die niet wilden toetreden tot de Cosibel, namen wel rechtstreeks deel aan bepaalde produktkartels van de EIA. Een akkoord met de metaalverwerkende nijverheid was in België niet noodzakelijk omdat de binnenlandse ijzer- en staalprijsen niet beduidend afweken van die op de wereldmarkt.

Iedereen was het er over eens dat geen enkel internationaal kartel sterker was dan haar Belgische schakel. Ondanks of juist door deze zwakke interne organisatie was België de meest agressieve, obstructieve en succesvolle groep in het internationaal staalkartel. Volgens waarnemers was het Belgisch motto: "wij zijn niet tevreden" en bekwam men daardoor de relatief grootste exportquota. Ook binnenlands speelde Cosibel haar positie uit. Zij wist dat de regering het staalkartel gunstig gezind was en verhoogde in 1936 bijvoorbeeld haar prijzen met 50 frank per ton en dreigde ermee daar nog 100 tot 150 frank bovenop te doen als de regering niet bereid was een systeem van exportlicenties - een systeem waarmee de Cosibel de manoeuvreerruimte van de onafhankelijke walserijen hoopte te beperken - in te voeren (Graeff 1935: 62-67; Hexner 1943: 71, 120-121; Eggmann 1945: 90-91; Plummer 1951: 129-130; Kiersch 1954: 91-93; Lister 1960: 191-193; Vanthemsche 1983: 855-856, 867).

België bleef ook het land dat van de hier bestudeerde landen tijdens het interbellum het sterkst aan het economisch liberalisme vasthield. De Belgische industrie zag misschien wel wat in private regulering, maar er waren steeds genoeg buitenstaanders om de werking ervan feitelijk te saboteren. Het waren dan ook bijna steeds de financiële groepen of zelfs de regering die het initiatief moesten nemen. Ondanks deze ondersteuning maakte de private regulering tijdens de crisis weinig vooruitgang. Het is dan ook te begrijpen dat tenslotte ook in België aan dwangkartellering werd gedacht. Daarom werd het in 1935 zoals in Frankrijk wettelijk mogelijk gemaakt om buitenstaanders tot toetreding tot een kartel te dwingen, als dat laatste 80 % van de sector vertegenwoordigde en het algemeen belang

niet schaadde. Van de zestig aanvragen in die zin werden er tenslotte echter slechts zes gehonoreerd. In alle gevallen ging het om niet meer dan bekrachtiging van zo goed als totale unanimiteit. De toepassing van het betreffende koninklijk besluit bleef dan ook zeer restrictief. De overheid was duidelijk niet geneigd een echt autonome kartelpolitiek te voeren (Baudhuin 1942: 873-876; 1946b: 375; Vanthemsche 1983: 861-885, 893-894).

D. In Luxemburg boette de kartelorganisatie via de Luxemburgse organisatie van staalbedrijven en Columeta niets aan efficiëntie in. Columeta bleef ook de zetel van de centrale administratie van het internationaal staalkartel. Het prestige van ARBED kwam tot uitdrukking in het blijvend voorzitterschap van haar voorzitters en directeurs in de EIA, ondanks de oorspronkelijke afspraak die functies te laten rouleren (Hexner 1943: 74, 98, 100, 122; Kiersch 1954: 91; Rieben 1954: 226; Lister 1960: 193-194).

E. Het meest opmerkelijk waren echter de ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk. Ondanks de sterke onderbenutting van de capaciteit en de hoge werkloosheid slaagde men er gedurende de algemene 'voorspoedsperiode' van 1922 tot 1930 nauwelijks in de private regulering te verbeteren. Vanaf 1927 was er weliswaar een herleving, maar mede door de buitenlandse concurrentie bleven de prijzen laag. De ruwijzerkartels van Schotland, het noordoostelijk bekken en de Midlands gaven vanaf 1927 kortingen voor zware produkten als de kopers ermee akkoord gingen voor minstens zes maanden enkel Brits staal te gebruiken. Om dit systeem te verstevigen voerde de NFISM vanaf 1929 een speciaal merkteken in voor staalprodukten die vanaf het ruwstaalstadium Brits waren. In 1931 kwam een akkoord tot stand met de metaalverwerkende bedrijven die in hun voor de export bestemde produktie dergelijk Brits staal verwerkten. In 1928 werd ook een organisatie opgericht die de export van verschillende staalprodukten probeerde te centraliseren en te stimuleren. Daarnaast was er de reeds genoemde, niet volgehouden kartellering van de blikmarkt tussen 1925 en 1930.

In 1929 leidde de bezorgdheid van de regering tenslotte tot belastingverlagingen en tariefverlaging bij het treinvervoer. Daarnaast groeide binnen de sector - en ook daarbuiten - steeds meer overstemming over de noodzaak van importheffingen als eerste voorwaarde om het vertrouwen te herstellen en tot rationalisering over te gaan. Toch bleef de federatie door het verzet van een minderheid zich officieel neutraal opstellen. In 1927 riep de National Union of Manufacturers de regering op barrières tegen de buitenlandse dumping op te werpen en ook het blad van de zware industrie, de Iron and Coal Trades' Review koos begin 1928 resoluut voor een dergelijke koers. In de loop van 1930 bleek uit een enquête van de Federation of British Industries dat een overweldigende meerderheid van haar leden voor een meer protectionistische koers was. Begin 1931, toen de sector nog slechts op 30 % van haar capaciteit draaide, besloot de NFISM tenslotte haar neutraliteit op te geven. Tegen het verzet van een kleine minderheid van onafhankelijke walserijen in werd een resolutie goedgekeurd waarbij

de overheid om regulering van de importen werd verzocht.

In regeringskringen was men niet minder bezorgd over de situatie in de industrie. Terzelfdertijd was men er voor beducht dat protectionistische maatregelen de noodzakelijke herstructureringen zouden afremmen. De economische crisis werd echter steeds erger en de economische politiek van de (socialistische) regering kwam daardoor steeds meer in een impasse terecht. In augustus 1931 trad de regering af en werd een grote coalitie van socialisten, liberalen en conservatieven gevormd. Ramsey MacDonald bleef eerste minister. Op 21 september gaf de nieuwe regering de gouden standaard op en werd de munt met 30 % gedevalueerd. Socialisten en liberalen bleven zich echter tegen protectie opstellen, maar in oktober scheurden meer dan twintig liberalen zich af om de meer protectionistisch gezinde National Liberal Party te vormen. Nieuwe verkiezingen waren onafwendbaar en deze brachten een duidelijke overwinning voor de protectionisten. De coalitieregering bleef echter overeind.

De NFISM stelde nu voor invoerheffingen op ijzer en staal tussen 10 en 33,3 % in te stellen. De geïntegreerde ondernemingen vroegen nog meer. De reacties in de metaalverwerkende industrie liepen uiteen van instemming (electrotechniek, auto-industrie) tot zwaar verzet (scheepsbouw). De regering kon het niet eens worden over de kwestie tot besloten werd dat de ministeriële solidariteit op dit punt niet van toepassing zou zijn. Eind februari werd met slechts enkele uitzonderingen - waaronder ijzererts en materiaal voor de scheepsbouw - op alle goederen een algemeen invoertarief van 10 % ingesteld. De conservatieve minister Stanley Baldwin die hierbij een grote rol speelde, was overigens rechtsstreeks met de ijzer- en staalindustrie verbonden (24). Terzelfdertijd werd het Import Duties Advisory Committee (IDAC) ingesteld die meer gedifferentieerde tarieven moest voorbereiden. Eind april stelde het IDAC reeds voor bepaalde staalprodukten (tijdelijke) tariefverhogingen tot 33,3 % voor. Toen

---

24. Voor Henk Overbeek (1988: 63, 72, 263, 266) betekende deze protectionistische ommeezwaai een overwinning voor de 'staatsmonopolistische burgerij' en met name de ijzer- en staalindustrie, die nu deelde in de hegemonie en verhinderde dat een effectieve rationalisatie van de sector werd doorgevoerd. In 11.6 zagen we dat de sector juist in deze periode onder controle van de banken kwam, die gezien de ruime kredieten die ze voordien hadden verleend echter dubbelzinnig stonden tegenover snelle rationalisatie. Gelukkig trok rond deze periode ook de binnenlandse vraag aan, zowel door de opkomst van nieuwe industrieën als door activiteiten van de overheid (zie 11.6). Dit alles wijst in de richting van een vroege vorm van 'corporate liberalism', een mogelijkheid die Overbeek (1988: 67-72) op grond van vooral politieke overwegingen te snel uitsluit. Opvallend is overigens dat hij Baldwin, de politicus die het meest in aanmerking komt als personificatie van de invloed van de ijzer- en staalindustrie, nergens noemt.

de onderhandelingen over de toetreding van de Britse staalindustrie tot de tweede EIA dreigden af te springen was de regering in 1935 op advies van het IDAC zelfs bereid de invoerheffingen voor bepaalde produkten tot 50 % op te voeren om de onderhandelingspositie van de Britse ijzer- en staalfederatie te versterken. Na de overeenkomst met de EIA werd het heffingsniveau voor de afgesproken produkten teruggebracht tot 20 % en voor de andere tot het vroegere niveau van 33,3 %. In het kader van de organisatorische versterking van de Britse staalfederatie (zie verder) werd eind 1935 de met de federatie verbonden British Iron and Steel Corporation (BISC) opgericht, die de met de EIA overeengekomen ijzer- en staalimporten centraliseerde en verdeelde. Daarnaast speelde de BISC desgewenst een rol bij de bevordering van de export (Burnham/Hoskins 1943: 96-97, 212; Owen 1946: 55-56, 58; Young 1952: 168-169; Carr/Taplin 1962: 429-438, 465-479, 522-523).

De voorwaarde voor de overheidsbescherming was dat de industrie gerationaliseerd werd. Het IDAC wilde de oorspronkelijke tariefverhogingen dan ook slechts verlengen toen door de NFISM een nationaal comité in het leven geroepen werd die deze rationalisaties moest voorbereiden. De eerste bedoeling van dit comité was het vijftigtal sectoriële en regionale associaties in de sector tot een tiental voor de belangrijkste produktgroepen terug te brengen. De industrie was echter nog niet overtuigd, terwijl de regering vond dat de voorgestelde structuur nog niet gecentraliseerd genoeg was. Er werden nu twee subcomité's ingesteld: het eerste moest een nieuwe nationale structuur voorstellen, het tweede een model voor de nieuwe sectoriële organisaties. De voorstellen van beide comité's droegen een sterk kartelmatig karakter.

Die van het eerste comité leidden in 1934 tot de vervanging van de NFISM door de strakkere organisatie van de British Iron and Steel Federation (BISF). Vanaf 1935 kreeg deze een voorzitter - Andrew Duncan, voordien voorzitter van de Central Electricity Board en directeur van de Bank of England - die van buiten de sector kwam, wat het hem mogelijk moest maken bij conflicten tussen ondernemingen bemiddelend op te treden. Gezien zijn relatie met de Bank of England was hij echter niet zo onafhankelijk als soms beweerd werd en leidde zijn benoeming tot versterking van de greep van de centrale bank op de sector (zie ook 11.6). In het begin was de BISF niet veel meer gecentraliseerd dan haar voorganger, maar stilaan wist Duncan de structuur en de macht ervan te versterken. Vanaf begin 1936 vroeg de federatie de bedrijven eerst het advies van de voorzitter in te winnen vooraleer verdere expansieplannen ten uitvoer te brengen en al snel werd deze procedure een voorwaarde om toelating voor expansieplannen te kunnen krijgen. De federatie maakte volgens Rieben ook lange termijnstudies van de vraag- en aanbodtendenzen op de staalmarkt om, via discussie over en selectie van de beste projecten een anti-cyclisch beleid, een 'planned development' van de sector tot stand te kunnen brengen.

Dat laatste is echter een te optimistische schildering, want al was de BISF meer dan andere kartels met reorganisatie en vernieuwing

begaan, ze vertoonde veel van de conservatieve kartelkenmerken. Door het beschermend tarief en de internationale afspraken controleerde ze nu de binnenlandse markt in voldoende mate om een effectief prijsbeleid te kunnen voeren. Omdat het IDAC dat prijsbeleid voor de overheid moest controleren, werd daaraan een objectief tintje gegeven. Op basis van een representatieve steekproef werden de gemiddelde kosten in de sector berekend en daarbovenop werd een 'redelijke' winstmarge toegestaan. De collusie tussen de federatie en het IDAC was echter zeer groot. Dat laatste was in haar verslaggeving dan ook zeer vaag over de gehanteerde criteria. Pas tijdens de oorlog bleek dat het IDAC een winstmarge van 10,5 % in de ruwijzer- en -staalbranche en 12 % voor het geheel van de sector voor redelijk hield. Dan nog was niet duidelijk op welke kapitaalbasis deze berekend werd.

In 1937 werd ter ondersteuning van het prijsbeleid een 'centraal stabilisatie-fonds' ingesteld, dat gefinancierd werd met een heffing van 5 shilling per ton ruwstaal. Het fonds diende verschillende doelstellingen: ondersteuning van de export, waar de wereldmarktprijzen onder de binnenlandse lagen - ook metaalverwerkende bedrijven die voor de export produceerden konden hierop een beroep doen -; verlenen van 'loyaliteitskortingen' aan bedrijven die zich ertoe verbonden enkel bij leden van de federatie te kopen; garanderen van een gemiddelde winst aan de minder efficiënte bedrijven die met de gevolgde prijspolitiek daar niet aan toe kwamen en bovenal: subsidiëren van de relatief dure import van buitenlands erts, ruwijzer en schroot door het verschil tussen de wereldmarktprijs en de binnenlandse prijs bij te passen.

De BISF bleef dus een hybride structuur. Meer dan de meeste kartels (in niet-fascistische landen) was de federatie met de overheid verbonden en mede daarom was ze officieel meer met de modernisering van de sector begaan. De overheidscontrole stelde echter niet veel voor en in de praktijk overwoogen de conservatieve kartelfuncties. Zowel de bekommernis van de Britse regering vanaf 1935 om vanuit bewapeningsdoeleinden bestaande productiecapaciteiten niet verloren te laten gaan als het feit dat ook in Groot-Brittannië vèrgaande vormen van private regulering steeds meer aanhang vonden, droegen er waarschijnlijk toe bij hebben dat geen pogingen werden ondernomen om deze tendens te keren.

De collusie tussen IDAC, BISF, centrale bank en regering was groot. Via het IDAC had de federatie grote invloed op het regeringsbeleid, terwijl de regering via dezelfde instantie druk kon uitoefenen op onwillige bedrijven. Over het algemeen was men in Groot-Brittannië niet ontevreden over deze ontwikkeling. The Economist vond echter dat de overheid in plaats van politieman Kerstman was geworden en dat de politiek van BISF en EIA de noodzakelijke rationalisering van de sector alleen maar uitstelde.

De rationalisatie van de deeltkartels, verliep intussen moeizamer dan die van de federatie. Vooral in de sector van de walserijen was de weerstand tegen verdere centralisatie groot. Begin 1934 kwam

tenslotte ook daar een organisatie tot stand, de National Association for Rolled and Re-rolled Steel Products, die zowel de onafhankelijke walserijen als de geïntegreerde ondernemingen omvatte. Eind 1935 waren 26 deeltkartels, die ongeveer de hele sector omspannen, lid van de BISF en niet lang daarna werd overeengekomen dat de deeltkartels voor alle prijsverhogingen eerst het advies van de federatie moesten inwinnen (Burn 1940: 471-482, 494-504; Hexner 1943: 57-63, 113-120; Owen 1946: 57-68, 84-85; Stocking/Watkins 1946: 192-197; Hurstfield 1953: 23; Kiersch 1954: 95-97; Rieben 1954: 155-170; Carr/Taplin 1962: 484, 488, 494-507, 537-538; Vaizey 1974: 69-71, 82, 86-87, 92).

## 12.10 Hoe de nieuwe EIA beoordeeld werd

Zoals gezegd kon het nieuwe staalkartel niet meer het politieke enthousiasme opwekken, dat samenging met de oprichting van haar voorganger in 1926. Er heerste nu grotere scepsis, zowel ten aanzien van economische samenwerking na het mislukken van dat eerste kartel, als ten aanzien van politieke convergentie na het aan de macht komen van Hitler in Duitsland. In de economische literatuur kwam een hele discussie over voor- en nadelen van de kartels op gang. Deze was weliswaar bijna steeds ideologisch gekleurd, maar ze leverde toch heel wat nuanceringen op (zie hoofdstuk 7).

Opvallend was wel dat de EIA meestal gunstiger beoordeeld werd dan de nationale kartels. De Monetaire en Economische Conferentie van 1933 stelde zich bijvoorbeeld positiever op tegenover internationale kartels dan de conferentie van 1927 en de hoop werd uitgesproken dat meer soortgelijke kartels - vooral voor de belangrijke grondstoffen - tot stand zouden komen. Daarbij sprak men de verwachting uit dat dergelijke vormen van private regulering flexibel, maar ook stabiel zouden zijn en zodoende tot efficiënte productie en rechtvaardige prijzen zouden bijdragen voor producenten en consumenten (Staley 1937: 198-200). Deze verwachtingen vormen een goede 'checklist' voor de evaluatie.

A. Over het algemeen leidden volgens Stora de internationale veel minder dan de nationale staalkartels tot systematische prijsverhogingen. Ook Rieben benadrukt de matigende werking van de EIA, die niet enkel de lange termijn belangen van de staalindustrie, maar ook van de hele economie diende. Volgens hem had het kartel door haar informatie- en prijsbeleid een stabiliserende, anti-cyclische werking op de vooroorlogse exportmarkten (25). Door zich enkel op de exporten toe te leggen controleerde de tweede EIA overigens hoogstens een vierde van de staalproductie en interne

tegenstellingen verhinderden daarnaast ook echte monopolistische misbruiken. Zowel Stora als Lister bevestigen in dit kader het feit dat het kartel - of beter de verzameling van kartels - niet enkel de grote bedrijven, maar ook de kleinere producenten beschermde en zelfs de intrede van nieuwe producenten in de sector mogelijk maakte. In dit verband kwam de scherpste kritiek nog van de socialistische metaal-internationale en van radicaal-liberale stemmen als het Britse blad The Economist. Beide betuigden dat het staalkartel in plaats van de crisis af te zwakken deze juist verlengde door de oplossingen uit te stellen (26).

B. In vergelijking met de regulering in de voorgaande fase was de nieuwe EIA vrij stabiel, terwijl haar quoteringsysteem ook flexibel was. De percentages werden bij de aanvang deze keer blijkbaar beter berekend, want de discussies daarover bleven, in tegenstelling tot de eerste EIA, beperkt.

C. De voorstanders zijn overigens niet blind voor de gebreken. Lister geeft toe dat de kartels gewoon quota opstelden en op geen enkele wijze de rationalisatie van de produktie bevorderden en volgens Rieben kan men zich de vraag stellen of de zorg om de stabiliteit te handhaven niet eerder leidde tot consolidatie van de verworven posities dan tot echt dynamisch beleid. Verder wijst Rieben er op dat het feit dat de EIA een private ondernemingsorganisatie was, ook evidente beperkingen met zich bracht: in eerste instantie was de organisatie opgericht door industriëlen waarvan de sectorbelangen op het spel stonden; daarnaast was haar actiemogelijkheid beperkt doordat ze op politieke beslissingen, zoals de in de verschillende landen gevolgde economische politiek en daarmee samenhangend bijvoorbeeld de vaststelling van douanetarieven, geen directe invloed had. Daardoor kon ze niet echt tussenkomen op wat Rieben de drie essentiële sectoren van het modern anti-cyclisch beleid noemt: het algemeen doorlichten van de markt, de investeringen en het sociaal beleid. Een indicator voor het conservatief beleid van de EIA die dikwijls genoemd wordt is het feit dat de breedbandwalsen (zie 11.7) in Europa zo laat werden ingevoerd. Volgens Hexner was dit echter aan kapitaaltekort en onvoldoende afzetmogelijkheid voor fijne staalplaten te wijten.

D. Bij de publieke opinie kwam het staalkartel over als een machtig gezelschap, waarop geen democratische controle mogelijk was. Het gebrek aan openbaarheid droeg daar ongetwijfeld toe bij. Hexner probeert de bewering te weerleggen dat het internationaal staalkartel een politiek en sociaal reactionair blok vertegenwoordigde door er op te wijzen dat politieke en sociale kwesties zorgvuldig buiten het

---

26. Voor The Economist zie het citaat uit 1939 bij Hexner (1943: 61). Uit een ander citaat uit 1934 (bij Pollard 1969: 171) blijkt dat het blad niet tegen actieve publieke interventie was om de rationalisatie te stimuleren.



kartel gehouden. Toch valt het niet te ontkennen dat staalindustriën (vooral in Duitsland, Italië en Frankrijk) een reactionaire rol speelden (zie ook volgend hoofdstuk) en dat het premiestelsel van de kartels bij lagere produktie objectief functioneerde als een ondersteuningsmechanisme voor ondernemers bij stakingen. Hexner voert verder als argument aan dat het kartel op geen enkele wijze staalexporten naar de Sovjet-Unie hinderde, maar integendeel alles in het werk om de uitvoer erheen te stimuleren en dat land juist staal tegen voordelige voorwaarden leverde. Politiek en economisch beleid lopen inderdaad wel meer uit elkaar.

Een impliciete evaluatie van het internationaal staalkartel en van kartels in het algemeen kan men overigens ook afleiden uit het feit dat de kartellering steeds verder uitdeinde en in de verschillende landen grote delen van de economie ging beheersen. De regeringen deden weinig om dit verhinderden. De stappen die ze ondernamen gingen eerder in de tegengestelde richting. Opvallend was ook dat de Federation of British Industries en de Duitse Reichsgruppe Industrie nog op 16 maart 1939, de dag na de Duitse invasie van Tsjecho-Slovakije, een overeenkomst sloten om het totstandkomen van internationale kartels te stimuleren, niet enkel op het vlak van de export overigens, maar ondersteund door complete binnenlandse kartellering. Het was waarschijnlijk niet toevallig dat de Britse delegatie werd aangevoerd door William Larke, de directeur van de Britse staalfederatie. De invasie van Tsjecho-Slovakije luidde echter een ommekeer in de politiek van het Verenigd Koninkrijk tegenover Duitsland in en enkele dagen later betreurde de Britse eerste minister Chamberlain dan ook dat de recente politieke gebeurtenissen de uitvoering van het genoemde akkoord onmogelijk hadden gemaakt. In de Verenigde Staten daarentegen legde men steeds meer een verband tussen kartellering en fascisme. Dat dit ook voor Europa consequenties had zou na de Tweede Wereldoorlog blijken (zie 15.2/7) (IMF 1938: 143; Baudhuin 1942: 880-886; Brady 1943: 5; Hexner 1943: x-xi, 16, 61, 219, 227, 234, 240-245, 250-257; Owen 1946: 93; Rieben 1954: 304-307; Lister 1960: 187-189; Pollard 1969: 164, 167, 171-172; Maier 1977: 616-618; Stora 1979: 41, 124; Kuisel 1981: 94).

### 12.11 Conclusie: marktafscherming en internationale kartellering

De relatieve stagnatie van de ijzer- en staalsector - en van de economie in het algemeen - tijdens het interbellum ging tenslotte gepaard met de meest vergaande vorm van private regulering, voor de Tweede Wereldoorlog uitmondend in een wereldstaalkartel. Dit lijkt Pribrams stelling - die we reeds in hoofdstuk 8 onderzochten - te bevestigen dat kartels vooral in neergaande conjuncturen tot stand komen. Uit dit hoofdstuk komt echter ook naar voren dat het tijdens neergaande conjuncturen - vooral 1921-1924 en 1930-1933 - juist zeer moeilijk was de kartels overeind te houden. Als er dus een verband was tussen kartellering en een stagnerende markt, dan eerder op

structureel dan op conjunctureel vlak.

Ook Pribrams andere stelling dat concernvorming kenmerkend is voor de opgaande fases van de conjunctuur is problematisch. Kartellering en rationalisering binnen de bedrijven gingen meestal hand in hand tijdens de opgaande fase van de conjunctuur en kwamen voort uit het besef dat er overcapaciteit was en de markt geen uitzicht bood op snelle expansie. Het ligt dan ook voor de hand het hoogtepunt van de private regulering in verband te brengen met de in het vorig hoofdstuk genoemde uitputting van het intensieve accumulatieregime.

Op nationaal vlak behielden de kartels grotendeels de karaktertrekken die ze reeds voor de Eerste Wereldoorlog hadden. Na 1925 ontmoette de kartellering de minste problemen in Duitsland en Luxemburg. In Frankrijk waren de kartels labieler en in België en Groot-Brittannië waren ze het zwakst - de lange vrijhandelstraditie en de sterke positie van de onafhankelijke walserijen droegen daartoe bij. In beide laatstgenoemde landen was dan ook tussenkomst van buitenaf vereist om de kartellering te doen slagen. In België namen de controlerende financiële groepen en daartoe het initiatief, in Groot-Brittannië de overheid. Overal was de overheid echter in principe bereid om tussen te komen. Dat blijkt uit het feit dat in alle landen in de wettelijke mogelijkheid werd voorzien dwangkartels in te stellen of - wat bijna op hetzelfde neerkomt - buitenstaanders tot deelname aan kartels te dwingen (27).

De schijnbare paradox dat de grote internationale staalkartels tot stand kwamen in een periode van toenemende afsluiting van de grenzen en groeiend autarkie-streven moet men dan ook in dat licht zien: beide waren een reactie op de structurele economische problemen en zeker de tweede EIA, een exportkartel dat de binnenlandse markten voor de binnenlandse producenten reserveerde (of de importen contingenteerde), bleef binnen de logica van het economisch nationalisme. Internationale kartellering was dan ook gemakkelijk te verenigen met hoge invoerheffingen, sterker nog, een combinatie van gebieds- en exportkartel als de tweede EIA werd erdoor verstevigd. De uitbreiding van het kartel op internationaal vlak kwam voort uit het besef van de derde landen dat de kartellering in een regio tot dumping daarbuiten dreigde te leiden (Heuser 1929: 18, 98-103 (28)).

-----

27. Voor een vrij volledig overzicht zie Eggmann (1945).

28. Het getuigt van veel inzicht dat de Duitser Willy Heuser in zijn dissertatie van 1929 reeds de relatie zag tussen beschermende tarieven en internationale kartels en op basis daarvan de ontwikkelingslogica van een internationaal gebiedskartel zo goed voorspelde - in 12.7 zagen we dat Hilferding daartoe in 1927 reeds aanzetten gaf -, terwijl Hexner na de feiten over de relatie tussen internationale kartels en beschermende tarieven rond de pot blijft draaien (1943: 145-150).

De internationale kartellering maakte dan ook deel uit van de besproken evolutie naar actief gereguleerde, zeer precies becijferde internationale economische betrekkingen. De Amerikaanse onderzoeker Delle Donne wees er in 1928 reeds op dat met de Eerste Wereldoorlog het idee van de wereldeconomie ten onder was gegaan. Tijdens de oorlog ervoeren de landen immers dat ze grotendeels op zichzelf waren aangewezen. Men kan daaraan toevoegen dat na de oorlog ook duidelijk werd dat wat er tijdens de oorlog aan solidariteit tussen de Geallieerden had bestaan grotendeels op een misverstand had berust. De onderhandelingen over de reparaties (zie 10.7) leidden dan ook tot grote frustraties tussen de Geallieerden. Volgens Delle Donne sproot het autarkie-streven van de belangrijkste landen voort uit het bewustzijn dat ze voorbereid moesten zijn op een nieuwe oorlog. Het verdrag van Locarno van december 1925, dat de vrede in West-Europa moest bekrachtigen en bestendigen, noemde hij dan ook niet de beslissende stap in de richting van internationale politieke solidariteit, die zovele waarnemers erin gezien hadden, maar veeleer een produkt van politieke, diplomatieke en economische vermoeidheid.

Andere factoren bij de toenemende afsluiting van de markten waren de grote koersschommelingen van de verschillende munten die tot 'wisselkoersdumping' leidden, de noodzaak om aan de eisen van de arbeidersbewegingen tegemoet te komen en de industriële concentratie. Het protectionisme verergerde echter voor een groot stuk de crisis en er waren dan ook herhaaldelijk pogingen om het kader ervan te doorbreken. Voorlopig leidde dit enkel tot het afbakenen van invloedssferen, enerzijds door het consolideren van de koloniale imperia, anderzijds door het totstandbrengen van 'monetaire blokken' rond bepaalde munten of het goud. De grote economische mogelijkheden zonder koloniale bezittingen waren hierbij echter in het nadeel en de politieke, economische en militaire initiatieven van landen als Duitsland, Japan en de Verenigde Staten in de jaren dertig moeten dan ook voor een groot deel vanuit dit oogpunt begrepen worden (Delle Donne 1928: 84-89, 266-282; Condliffe 1940: 300-327; Van der Pijl 1984: 107-113; Mandel 1986b: 12-17).

De ervaring met het fascisme en de Tweede Wereldoorlog zouden de kaarten grondig herschudden. Enerzijds werd men zich pijnlijk bewust van de mogelijkheid dat het hele privaat gereguleerde bouwwerk in een keer gesocialiseerd werd. Daarnaast werden via de oorlog de voorwaarden geschapen om het 'progressief accumulatieregime' in Europa in te voeren en daarmee de internationalisering van het kapitaal op een hoger niveau te brengen - op deze punten gaan we in de volgende twee hoofdstukken dieper in. Daardoor verschilde de evaluatie van de kartellering niet weinig voor en na de oorlog, zoals bijvoorbeeld blijkt uit het genoemde akkoord tussen de Federation of British Industries en de Duitse Reichsgruppe Industrie in 1939 en het feit dat men bij alle pogingen tot Europese samenwerking na de Tweede Wereldoorlog zich uitputte om op de verschillen met de vooroorlogse reguleringspraktijk te wijzen. De rol van de Verenigde Staten hierbij was niet zonder belang.

## Hoofdstuk 13

### Het hoogtepunt van de kapitalistische publieke planmatige regulering (1) de Nieuwe Orde

#### 13.1 Inleiding

Dit hoofdstuk overlapt de problematiek van het voorgaande en het volgende hoofdstuk: enerzijds de combinatie van private en publieke regulering in het interbellum, anderzijds de oorlogsregulering tijdens de Tweede Wereldoorlog. Het leek echter aangewezen de Duitse regulering onder het nazisme in vredes- en oorlogstijd niet los van elkaar te behandelen. Tijdens de Tweede Wereldoorlog werd deze regulering internationaal door de uitbreiding ervan tot het grootste deel van het Europees continent.

Voor wat de regulering tijdens de Tweede Wereldoorlog betreft is in dit en het volgende hoofdstuk in vergelijking met de overige hoofdstukken de vergelijkingsbasis dus smal: slechts twee systemen worden tegenover elkaar geplaatst en wat het internationaal aspect betreft was de problematiek van de arbeidsdeling tussen bezetter en bezet gebied bovendien van een ander karakter dan die tussen samenwerkende bondgenoten. Ondanks de vele evidente specificiteiten van beide systemen is het niettemin soms verbazingwekkend hoeveel analogieën er in de ontwikkeling van de beide reguleringssystemen waren. Materiële beperkingen waarvoor op urgente wijze oplossingen moesten worden gezocht, lagen hier waarschijnlijk aan ten grondslag.

#### 13.2 Bedrijfsleven, economie en fascisme

Bij de studie van de vormen van economische regulering ten tijde van het fascisme is het meer nog dan anders noodzakelijk duidelijk onderscheid te maken tussen (onderdelen van) het bedrijfsleven als actor bij de regulering en het functioneren van het politiek-economisch systeem zelf. Bij de soms verhitte discussies over de verhouding tussen economie en politiek tijdens het fascisme lijken de meeste waarnemers het er immers over eens dat (a) de politieke invloed van het georganiseerde bedrijfsleven afnam, terwijl (b) het politiek-economisch systeem meer dan ooit ten dienste stond van de kapitaalaccumulatie.

Het benadrukken van het eerste of het tweede leidt echter tot heel verschillende waarderingen. Mandel vindt het bijvoorbeeld 'niet essentieel' of Krupp of Thyssen het een of andere element van Hitlers beleid positief, gereserveerd of negatief beoordeelde. Wel essentieel vindt hij het om vast te stellen of Hitlers dictatuur er toe leidde de prive-eigendom over de productiemiddelen en de heerschappij van het kapitaal over de arbeidersklasse te versterken of te verzwakken. Dat de situatie op het einde van de oorlog ook voor het kapitaal irrationele vormen begon aan te nemen vindt hij niet typisch voor het fascisme en in die zin niet irrationeel, omdat men in elke oorlogssituatie er vanuit gaat de geleden schade op de overwonnenen te kunnen afwentelen (1) (Mandel 1969: 12-16, 29-32, 41).

Dit tweede, 'functionele' niveau van de analyse is inderdaad belangrijk en moet in de eindbeoordeling een belangrijke plaats krijgen. Mandel buigt de staaf echter te ver door als hij dit argument voldoende vindt om studies waarin men de precieze invloed van het bedrijfsleven op de fascistische (economische) politiek tracht te achterhalen, als 'niet essentieel' van de hand te wijzen. Mandels analyse komt immers achteraf (2). Tijdens het proces was zeker in de eerste fases niet duidelijk wat de uitkomst zou zijn. In de zware industrie volgde men weliswaar een reactionaire lijn, het nazisme was daarvan echter een zeer specifieke en niet in alle opzichten veilige variant. Mandel moet dan ook toegeven dat de toenadering tussen de burgerij (3) en Hitler moeizaam en doorheen verschillende crises tot stand kwam (1969: 33).

De tegenstelling met auteurs die wijzen op het 'primaat van het politieke' onder het fascisme, zeker na 1936 (Hilferding, Schweitzer, Mason), die door Mandel worden weggehoond, hoeft dan ook niet zo groot te zijn. Ook Mandel stelt immers dat het fascisme haar functie enkel kon vervullen door de burgerij 'politiek te onteigenen' (1969: 18). Het is daarom merkwaardig dat iemand als Mandel, die er steeds op hamert dat historische processen geen natuurnoodzaak volgen en ook door menselijke interventie gestuurd worden, in dit geval enkel aan functionalistische - in de betekenis van de functie die het fascisme

1. Het nazisme kenmerkte zich overigens door wel zeer specifieke absurditeiten zoals op het einde van de oorlog het benutten van de overbezette spoorwegen voor de deportatie van joden naar de concentratiekampen in plaats van voor het bevoorraden van de troepen (Mason 1968: 192).

2. Mandels samenvatting van de 'noodzakelijke' kenmerken van het fascisme (1969: 17-21) is in sterke mate een veralgemening van wat concreet gebeurde.

3. Het in het Engels veelvuldig gebruikte 'Big Business' (hier bij Mandel, maar in dit verband vooral ook bij Schweitzer) wordt hier gewoonweg door 'burgerij' (in het Frans 'bourgeoisie') - te onderscheiden van de kleinburgerij - vertaald.

tenslotte voor het kapitalisme bleek te bezitten - en dus zeer objectivistische verklaringen - het moest zo gaan, zoals het verliep - vasthoudt.

In dit hoofdstuk wordt dan ook op de twee niveaus de relatie tussen bedrijfsleven en politiek onderzocht: hoe verliepen de concrete invloedslijnen bij het tot stand komen van het economisch beleid en welk economisch effect had dit beleid, ongeacht die invloedslijnen? Meer ook dan bij andere hoofdstukken is het noodzakelijk te benadrukken dat daarbij zoveel mogelijk naar bewezen feiten en relaties is gezocht, hetgeen niet steeds eenvoudig was. Zoals Ernst Nolte, een Duitse specialist terzake die onlangs nog centraal kwam te staan in een controverse hierover, een hele tijd geleden al opmerkte overweegt in de studies over deze problematiek immers meestal de wil over het intellect (1969: 72).

### 13.3 De zware industrie en de ondergang van de Weimar-republiek

A. In 10.6-7 zagen we reeds dat de houding van de Duitse zware industrie tegenover de Weimar-republiek niet bepaald enthousiast was. Niet enkel de parlementarisering van de staat en de toegenomen invloed van de vakbonden waren haar een doorn in het oog. Gaandeweg nam ook haar eigen invloed af ten voordele van nieuwe industriële sectoren zoals de chemie en de electrotechniek. Tenslotte leidde de versplintering van de burgerlijke krachten over verschillende partijen tot verminderde effectiviteit van haar politiek optreden.

De vier belangrijkste burgerlijke partijen waren de Deutsche Demokratische Partei (DDP), het katholieke Zentrum, de Deutsche Volkspartei (DVP) en de Deutschnationalistische Volkspartei (DNVP). Hitlers Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei (NSDAP) werd tot 1933 door het grootste deel van de burgerij niet als burgerlijke partij beschouwd. De DDP die mede door Rathenau was opgericht, en het Zentrum dat in de christelijke vakbonden ook een arbeidersvleugel bezat, waren het meest tot samenwerking met de SPD en de vakbonden bereid. Mede daarom was hun aanhang binnen de zware industrie beperkt.

De monarchistische DVP daarentegen was een tijd lang de partij van de (groot)burgerij. Omdat Stinnes er een vooraanstaand lid van was werd ze aanvankelijk soms als Stinnes-partij bestempeld, hetgeen maar ten dele klopte. Feitelijk hielden de meer conservatieve stroming rond Stinnes en Vögler en de meer democratische rond Stresemann en Von Raumer (AEG) elkaar lange tijd in evenwicht. Ook de nog rechtser DNVP kon binnen de zware industrie aanvankelijk op grote sympathie rekenen. Met name Alfred Hugenberg, die eind 1918 de Krupp-directie verliet om zich geheel aan de politiek evenals het pers-imperium dat hem met behulp van financiën van de zware indus-

trie was toevertrouwd (4) te gaan wijden, speelde in deze partij een belangrijke rol. De Stinnes-groep binnen de DVP stuurde aan op fusie met de DNVP, iets waarvoor oorspronkelijk ook Hugenberg gewonnen was. Hugenberg en Vögler, de schatbewaarder van de DVP, konden de politieke fondsen van de zware industrie dan ook zonder problemen over beide partijen verdelen (Von Klass 1957: 57; Gossweiler 1971: 120, 181, 200; Koszyk 1972: 223; Turner 1972: 10-12; Stegmann 1973: 407-408; Hoepke 1974: 907-912; Radkau 1974: 190-191).

B. In het najaar van 1923 veranderde de situatie compleet. In augustus vormde Stresemann de eerste grote coalitie van SPD tot DVP die het einde van de passieve weerstand tegen de Ruhrbezetting inluide. Stinnes was er toen al van overtuigd dat voor het door hem gewenste beleid, bijvoorbeeld voor de herinvoering van de tienurige werkdag, een dictatoriale oplossing vereist was. Daarmee was Stresemann het omwille van overwegingen op het vlak van de binnenlandse en buitenlandse politiek niet eens. In september informeerde Stinnes de Amerikaanse ambassadeur over een anti-communistische beweging, ondersteund door alle rechtse partijen, die vanuit München zou vertrekken. Zijn oude vriend Ludendorff had hem bovendien reeds in contact gebracht met de persoon, die hij dadelijk voor de post van dictator bijzonder geschikt achtte: Adolf Hitler. Niet lang daarna werd ook Thyssen door Ludendorff van de samenzweringsplannen op de hoogte gebracht en aan Hitler voorgesteld. Thyssen schonk Ludendorff voor de operatie 100.000 goudmark.

Begin november kwam de regering Stresemann ten val, omdat de SPD, die vond dat de regering niet krachtig genoeg optrad tegen de toenemende rebellie van bepaalde legeronderdelen, eruit stapte. De Stinnes-groep maakte van de gelegenheid gebruik om ook binnen de DVP-fractie Stresemann in de minderheid te proberen brengen, terwijl de Rijnlandse Landtag bijeenkwam om de oprichting van een aparte republiek te bespreken. Volgens Gossweiler was de 'Bierkellerputsch' in München onder leiding van Ludendorff en Hitler op 8 en 9 november 1923 dan ook niet de geïsoleerde actie die velen er later in wilden zien. Het feit dat Hitler er nadien als hoofdverantwoordelijke voor werd aangewezen was niet enkel in zijn voordeel, maar ook in dat van de hooggeplaatste personen die met Ludendorff in nauwe verbinding hadden gestaan.

In 1924 scheurde de Stinnes-groep zich van de DVP af onder de naam Nationalliberale Vereinigung. Een deel daarvan trad niet lang daarna toe tot de DNVP. Volgens Turner maakten zowel Vögler als Krupp in 1928 al weer deel uit van de DVP (Thyssen 1941: 78-86; Gossweiler 1971: 207, 210, 214-215, 242-255; Turner 1972: 127; Hoepke 1974: 912-913; Poidevin/Bariéty 1977: 253-254).

---

4. Zie hoofdstuk 9, voetnoot 3 en verder Koszyk 1972: 219-239.

C. Stinnes' politiek in 1923 was zoals vroeger reeds gezegd de meest avontuurlijke binnen de sector en het zou tot 1927 duren voor een van de ondernemers uit de zware industrie lid werd van Hitlers NSDAP. Dat was de inmiddels tachtigjarige Emil Kirdorf die er tezelfdertijd voor zorgde dat uit de kas van de steenkoolvereniging 100.000 mark aan de partij werd overgemaakt. Het volgende jaar verliet hij de partij al weer omwille van haar aanvallen op andere patriotische groepen en ook omwille van haar anti-kapitalistische retoriek. Wel bleef Kirdorf met Hitler contact onderhouden en congressen van de NSDAP bezoeken (Turner 1972: 16-17, 66-75; Stegmann 1973: 412-414; Pool/Pool 1979: 146, 149, 152).

Dat laatste tekent de ambivalentie van de industriëlen tegenover de nazi's. Enerzijds waren ze gefascineerd door deze nieuwe soort volksbeweging, die in tegenstelling tot de conservatieve partijen er in slaagde een verbinding met de massa's tot stand te brengen. Anderzijds vreesden ze dat de nationaal-socialisten het radicalisme dat ze opriepen, niet onder controle zouden weten te houden. Hitler zelf was zich van die ambivalentie bewust en probeerde door verschillende initiatieven de angst van de industriëlen voor de linkervleugel van zijn partij weg te nemen (Turner 1972: 17, 33-59, 68-70; Stegmann 1973: 412, 414, 424). Binnen de industrie vertrouwde men Hitler persoonlijk wel, maar men wachtte de uitkomst van de strijd tussen de verschillende vleugels binnen de NSDAP af. Daarom bleven de ondernemers uit de zware industrie grotendeels de conservatieve partijen trouw, zij het dat ze vanaf 1930 in toenemende pogingen deden om de nazi's te integreren. Zangen (van Mannesmann en de Deutsche Bank) en Thyssen (5) waren na Kirdorf de eerste industriëlen uit de sector die in de ban van Hitler raakten. Respectievelijk in 1930 en 1931 werden ze lid van de NSDAP (Thyssen 1941: 97; Stegmann 1973: 417-418; Pool/Pool 1979: 368, 465).

Voorlopig kwam de NSDAP dus niet in aanmerking voor de burgerij. Guérin drukt het zo uit dat tussen 1924 en 1929 de zware industrie haar juist voldoende financierde opdat ze niet zouden verdwijnen (1945: 34). Intussen werd ook de verhouding van de industrie tot Hugenberg steeds slechter. Weliswaar bleven verschillende staalindustriëlen met hem lid van de DNVP, over het algemeen waren ze echter niet akkoord met de extreem-rechtse koers, die hij daarbinnen voorstond. Toen Hugenberg in 1928 voorzitter werd van de DNVP werd dit over het algemeen uitgelegd als een overwinning voor de zware industrie, terwijl die juist geld vrijmaakte om de zittende voorzitter tegen Hugenberg te helpen verdedigen. Hugenberg werd

-----

5. In 1928 regelde Thyssen al een lening in het buitenland voor de aankoop en inrichting door de nazi's van het 'Braune Haus', hun nieuwe hoofdkwartier in München (Thyssen 1941: 98). Bij de voorbereiding van zijn proces na de oorlog verklaarde hij dat het hier ging om 250.000 mark, maar volgens Pool en Pool (1979: 169-170) liep het bedrag waarschijnlijk tot het vijfvoudige daarvan op. De nazi's betaalden maar een klein gedeelte terug.



immers als obstakel voor de gewenste eenheid van de burgerlijke partijen beschouwd. Een groot deel van de industriële vleugel van de DNVP ging in 1930 dan ook mee bij afscheiding die leidde tot de vorming van de Konservative Volkspartei. Men hoopte immers dat dit initiatief een dynamiek op gang kon brengen die een einde kon stellen aan de onbeweeglijkheid van de partijen en zo de burgerlijke eenheid dichterbij kon brengen (Koszyk 1972: 226; Turner 1972: 15, 124, 130-131, 137; Stegmann 1973: 415-416, 422; Hoepke 1974: 914-915; Pool/Pool 1979: 214-220).

De ijzer- en staalindustrie was dus politiek en sociaal conservatief of zelfs reactionair, maar slaagde er niet in op politiek vlak effectief op te treden. De dynamiek van het partijleven bleek immers zelfs met behulp van grote financiële middelen niet onder controle te brengen. Volgens een verklaring van Vögler in 1924 droegen de bedrijven uit de steenkool- en ijzer- en staalsector 2,50 mark per werknemer per jaar bij aan het politiek fonds van de zware industrie. Hugenberg trad in 1925 weliswaar af als voorzitter van de Bergbauverein en het Ruhrzechenverband, maar hij bleef wel plaatsvervangend voorzitter van beide steenkoolverenigingen en de nieuwe voorzitters ervan waren ook aanhangers van zijn politiek. De steenkoolafdeling van de zware industrie bleef dan ook sterker onder zijn controle en via de Bergbauverein bleef een groot deel van de politieke fondsen van de zware industrie naar zijn partij toevloeien (Turner 1972: 124; Hoepke 1974: 914-917).

D. Een nieuw stadium in de politieke activiteiten van de zware industrie zette begin 1928 in met de oprichting in Krupps Villa Hügel van de Ruhrlade (zie ook 12.3). Paul Reusch van de Gutehoffnungshütte had hiervoor eind 1927 Krupp en Thyssen benaderd en de drie kwamen al snel tot overeenstemming. Het zou gaan om een strict geheime club van hoogstens 12 industriëlen uit de steenkool- en de ijzer- en staalsector. Niemand kon zich laten afvaardigen en ook gasten werden niet toegelaten. Het lobbywerk moest zoveel mogelijk via de bestaande organisaties gebeuren.

Dat laatste was niet moeilijk want Reusch zelf was tot 1930 voorzitter van de Langnamverein - de belangenorganisatie van het industrieel bekken van Rijnland-Westfalen 'met de lange naam' - en van de Noordwestelijke groep van de VdESI. Daarna werd hij in die functies opgevolgd door Springorum van Hoesch. Poensgen (vroeger Phoenix, nu Vestag) was nationaal voorzitter van de VdESI en Vögler van de Verein Deutscher Eisenhütteleute. Krupp tenslotte werd in 1931 voorzitter van het RdI (6). De andere leden van de club waren: Karl Haniel (GHH), Peter Klöckner, Arthur Klotzbach (Krupp) en Fritz Winkhaus (Hoesch); slechts twee leden, Erich Fickler en Paul

---

6. Voor volledig overzicht van de verdeling van de verantwoordelijkheden in de verschillende belangenorganisaties zie Weisbrod 1978: 169-186.

Silverberg, kwamen uit bedrijven die niet in de ijzer- en staalsector actief waren. Opvallend was de afwezigheid van Friedrich Flick, die zich rond dezelfde tijd tot voornaamste aandeelhouder van de Verenigde Stahlwerke wist op te werken, maar door de belangrijkste Ruhrindustriëlen blijkbaar nog steeds als parvenu beschouwd werd.

In eerste instantie was de oprichting van de club niet meer dan de institutionalisering van bestaande contacten, maar daarnaast werden ook nieuwe initiatieven genomen. Naast het coördineren van de kartelactiviteiten was het de bedoeling meer lijn te brengen in de financiële ondersteuning van kranten en politieke partijen en daarbij informatie uit te wisselen. Politiek gezien waren van de deelnemers bij de oprichting drie lid van de DVP (Krupp, Vögler, Silverberg), twee van de DNVP (Thyssen, Springorum) en één van het katholieke Zentrum (Klößner). Reusch was in 1923 omwille van het opgeven van de passieve weerstand tegen de Ruhrbezetting uit de DVP getreden, maar stond door zijn vele relaties met Zuid-Duitsland in nauw contact met de conservatieve, katholieke Bayrische Volkspartei, die sinds 1919 het politieke leven in Beieren beheerste (Turner 1972: 114-120, 127-128, 142; Pool/Pool 1979: 207-212).

Men was het er snel over eens dat de invloed van Hugenberg op de verdeling van de politieke fondsen van de zware industrie beperkt moest worden. Het was daarom de bedoeling dat de Ruhrlade die verdeling op zich zou nemen. De Bergbauverein verzette zich hier echter tegen, zodat de Ruhrlade enkel de fondsen uit de ijzer- en staalindustrie kon beheren. In de jaren 1928-1930 bedroegen deze waarschijnlijk ongeveer 620.000 mark per jaar. Die van de steenkoolsector waren wellicht nog iets hoger, maar voor de rest waren het de grootste die verdeeld werden. In 1931 werden door de crisis de fondsen op de helft teruggebracht, maar het jaar erop bevonden ze zich al weer op het oude peil. Eén van de eerste politieke initiatieven van de Ruhrlade was de ondersteuning van de voorzitter van de DNVP tegen de kandidatuur van Hugenberg (zie boven). Bij de verkiezingen van 1928 kregen de DNVP en de DVP elk 200.000 mark, het Zentrum iets minder. Daarna kregen beide eerstgenoemde partijen 5.000 mark per maand en de Bayrische Volkspartei 3.000 mark (Turner 1972: 122-127; Pool/Pool 1979: 211-214, 220).

E. Vanaf 1930 verliep de deparlementarisering van de Duitse politiek snel. Na de afkeuring door de Rijksdag van haar budget zette de regering Brüning, een coalitie van Zentrum, DVP en DNVP, het parlement buiten spel. Na de verkiezingen van september, waarbij Hitlers NDSAP met 18,3 % (+ 15,7 %) van de stemmen na de SPD (24,6 %; - 5,2 %) de grootste partij werd, besloot de SPD het door de president benoemde tweede kabinet Brüning, dat geen meerderheid in het parlement had kunnen verwerven, te gedogen om het fascistisch gevaar af te wenden. Ook het vakverbond ADGB stemde hiermee in, maar in tegenstelling tot Hilferding zag de bond wel een fundamenteel alternatief voor het door de regering Brüning gevolgde deflatiebeleid (zie 12.1). Het parlement werd nog nauwelijks bijeengeroepen (Mandel 1969: 29; Turner 1972: 134; Stephan 1982:

237-238; Michielsens 1980b: 30-31).

Bij de verkiezingen van september 1930 leek de Ruhrlade er nog vanuit te gaan dat het regeren per decreet slechts een tijdelijke zaak zou zijn. Zij ondersteunde alle burgerlijke partijen, van de Staatspartei - de vroegere DDP - tot de DNVP, op voorwaarde dat ze een campagne voerden die toekomstige samenwerking in het parlement en met de regering Brüning niet bij voorbaat onmogelijk zouden maken - bij de DNVP kwam daar nog de voorwaarde bij dat ze haar samenwerking met de NSDAP moest stopzetten. Pogingen om de partijen bij de verkiezingen te doen samenwerken, mislukten echter. Het gevolg was dat de partijen in het centrum terrein verloren ten koste van de NSDAP en de communistische KPD.

Een tijdlang hoopte de Ruhrlade dat Brüning van zijn positie gebruik zou maken om een eind te maken aan de wetten op het vlak van de arbitrage door de overheid bij sociale conflicten, die ze als hinderpaal op de weg naar economisch herstel zag. Zolang Brüning eerder bij de SPD dan bij de NSDAP ondersteuning zocht om zijn kabinet overeind te houden, was daar echter geen sprake van. De Ruhrlade en ook het RdI steunden in de loop van 1931 dan ook steeds meer de oppositie tegen Brüning en betrokken de nazi's in hun berekeningen (Treue 1967: 107, 109; Turner 1972: 131-135, 140; Stegmann 1973: 415-416; Hoepke 1974: 916).

Over het algemeen bleven de industriële weliswaar ambivalent tegenover de NSDAP, ze begonnen echter initiatieven te nemen om de rechterzijde daarbinnen te versterken. Zo was er in de zomer van 1931 reeds sprake van financiële ondersteuning van Gregor Strasser en Walther Funk, economisch adviseurs van Hitler van wie men veel verwachtte. Waarschijnlijk waren de Ruhrlade en de Bergbauverein echter al snel ontgoocheld over de stellingnames van deze personen. Reusch en Springorum hoopten ook dat door regeringsdeelname van de NSDAP de rechtervleugel daarvan zou versterkt worden. Springorum was er ook voorstander van om via financiële ondersteuning de partij van de industrie afhankelijk te maken, maar Reusch en Krupp bleven zich tegen elke financiering van de nazi's verzetten (Turner 1972: 140-141; Stegmann 1973: 418; Pool/Pool 1979: 278, 392).

In de herfst van 1931 waren Reusch, Springorum en Vögler, die zich tot dan toe voorzichtig hadden opgesteld, tenslotte bereid in Bad Harzburg deel te nemen aan een anti-Brüning-manifestatie onder leiding van Hugenberg en Hitler, die door de hele extreme rechterzijde werd ondersteund. In dit 'Harzburger Front' waren naast de zware industrie ook de banken en de handelskringen goed vertegenwoordigd. Volgens Sohn-Rethel werd deze groep in kringen van het financierskapitaal de 'fronde van luie debiteuren' genoemd. Na de kleinburgerij was nu immers ook de zware industrie door de crisis steeds meer het bankroet nabij (zie 11.4) - Guérin brengt de reactionaire houding van de zware industrie dan ook in verband met de sterke kapitaalsintensiviteit ervan, die de rendabiliteit snel kon bedreigen. De immer gezagsgetrouwe Krupp daarentegen, wiens bedrijf weer levenskrachtig was, kon zich veroorloven afzijdig te blijven.

Verder bleven vooral de scheikundige industrie, de electrotechniek en een deel van metaalverwerkende nijverheid, waaronder de belangrijke machine-bouw, Brüning trouw.

Wat betreft het alternatief was het Harzburger Front allerm minst eensgezind. Over het algemeen zag dit front van wanhopige bankroetiers meer heil in een meer autarkische en op bewapening gerichte politiek dan het meer op de export georiënteerde Brüning-front. Verder waren de 'Harzburgers' op sociaal vlak reactionairder, maar een groot deel onder hen was nog niet bereid Hitlers ambities tegemoet te komen. Voor Hitler kwam het goed uit als lid van deze 'nationale oppositie' te kunnen optreden, terwijl het gebrek aan volmondige ondersteuning door het grootkapitaal gunstig werkte bij zijn basis in de middenklassen (Guerin 1945: 21-22, 33, 36; Schweitzer 1964: 96-97; Sohn-Rethel 1973: 34, 50-51, 54-55, 73; Stegmann 1973: 420-423; Hallgarten 1974: 195; Radkau 1974: 210; Pool/Pool 1979: 284-286).

Vanuit de Mitteleuropäischer Wirtschaftstag (MWT), volgens Sohn-Rethel die er lange tijd werkzaam was, een van de actiefste en invloedrijkste lobbykantoren in Berlijn werd intussen een poging ondernomen om de tegenstellingen tussen de twee belangrijkste vleugels van de burgerij te overbruggen door het voorstel van een op Midden-Europa gerichte expansie (7). Het creëren van een grotere economische ruimte rond Duitsland kon immers zowel aan de exporteurs voor wie Duitsland te klein was als aan de sectoren die meer verwachtten van een expansieve binnenlandse politiek, tegemoet komen.

De MWT was in augustus 1931 op initiatief van de Langnamverein in Essen en het Stahlhof in Düsseldorf heropgericht, maar het omvatte ook de belangrijkste ondernemingen uit de metaalverwerkende industrie en de chemie. Bovendien stond de groep in goede verbinding met het leger. Tilo von Wilmowsky, Krupps zwager en directeur in het familiebedrijf, was voorzitter. Krupp zelf had zijn exportbelangen te verdedigen en daardoor kon Von Wilmowsky met de MWT waarschijnlijk de rol van verzoener vervullen. Op dezelfde wijze betekende Krupps voorzitterschap van het RdI vanaf september 1931 na dat van de tot compromissen geneigde Duisberg van IG Farben voor die organisatie weliswaar een ruk naar rechts, maar geen breuk met de andere vleugel van de burgerij (Sohn-Rethel 1973: 9-11, 14-17, 53-59; Hallgarten 1974: 195; Radkau 1974: 210, 231, 288).

Hjalmar Schacht, die mede-oprichter van de DDP was geweest, tussen

---

7. Uit Sohn-Rethels beschrijving van het voorstel lijkt het om een invloedssfeerbenadering te gaan, terwijl hij het wel een 'plan voor een geweldspolitieke aanval in Midden-Europa' noemt (1973: 55-58).

1923 en 1930 voorzitter van de Reichsbank was (8) en vanaf het einde van de jaren twintig in extreem-rechts vaarwater terecht kwam, ondernam in 1932 een poging de kloof tussen de industrie en de NSDAP te dichten. Hij stelde Hitler voor een 'coördinatiegroep' samen te stellen, waarin de 'onduidelijkheid over het nationaal-socialistisch economisch programma' bij de industriëlen zou kunnen worden weggenomen. Hitler was het hier dadelijk mee eens.

Zelfs Reusch was bereid mee te werken en ook Thyssen, Springorum en Vögler traden toe tot de 'Arbeitsstelle Dr. Schacht' die in juni 1932 boven de doopvont werd gehouden. In de Ruhrlade bleken echter slechts vijf leden bereid om de werking van de groep ook financieel te ondersteunen: naast de genoemde deelnemers enkel Krupp. Volgens Turner stierf de Arbeitsstelle een vroege dood, nadat rond dezelfde tijd Hitlers economisch adviseur Wilhelm Keppler met een soortgelijk initiatief van start ging; volgens Stegmann werden beide groepen echter juist gecoördineerd (9).

Kepplers 'kring' was in elk geval representatiever voor het gehele bedrijfsleven dan Schachts 'werkgroep', die voornamelijk uit de kringen van de zware industrie en de banken was gerecruteerd - voor de ijzer- en staalindustrie maakte alleen Vögler deel uit van de Keppler-Kreis en bovendien bleek hij niet zo'n stipte deelnemer. Het midden- en kleinbedrijf, waarin de vroechnazistische anti-kapitalistische ideeën over een meer planmatige standenstaat wortel hadden geschoten, ontbraken echter ook in de Keppler-kring.

Volgens Stegmann is het kenmerkend dat Hitler na de kritiek van de Schacht-werkgroep op het economisch programma van de partij, die door de Keppler-kring werd overgenomen - onafhankelijk formuleerde het RDI soortgelijke bezwaren -, van dat programma afstand nam en de verdere verspreiding ervan verbood. Stegmann is er dan ook van overtuigd dat in deze werkzaamheden de basis werd gelegd van de later economische politiek van de nazi's. Volgens Turner verdwenen de aanbevelingen van de Keppler-Kreis echter zonder zichtbaar effect in het bureaucratisch apparaat van Hitlers partij (Schweitzer 1964: 100-101; Gossweiler 1971: 226, 227; Turner 1972: 18, 24, 143-144; Stegmann 1973: 425-430).

F. De regering Von Papen die in mei 1932 aan de macht kwam, was de eerste in de Weimar-republiek die door de zware industrie met enthousiasme werd begroet. "Als geld politieke macht had kunnen

---

8. Schacht stond in bijzonder goed aanzien in Angelsaksische kapitaalkringen. Bij de onderhandelingen naar aanleiding van het bankroet van de Danat-bank in juli 1931 (zie 11.4) werd er door de Amerikanen en Britten herhaaldelijk op aangedrongen Schacht weer aan het hoofd van de Reichsbank te stellen (Gossweiler 1971: 375-379).

9. Zie Turner 1972: 144 en Stegmann 1973: 426, 429. Van der Pijl (1984: 74) haalt beide initiatieven door elkaar.

kopen, dan was op de republiek Von Papens 'Nieuwe Staat' en niet Hitlers 'Derde Rijk' gevolgd", aldus Turner (1972: 19). Von Papens regering werd in het geheim door de nazi's ondersteund en in ruil daarvoor werden nieuwe verkiezingen uitgeschreven en Brünnings verbod van SA en SS ingetrokken. Bovendien werden de collectieve onderhandelingen afgeschaft en kregen de ondernemers toelating eenzijdig de lonen te verlagen. De vrijheid van drukpers, vergadering en demonstratie werden voor de linkerzijde sterk ingeperkt en de landsregering van Pruisen, die nog steeds werd aangevoerd door de SPD, werd door de Rijksregering afgezet. In Berlijn en Brandenburg werd de noodtoestand uitgeroepen. Toch bleef de sociaal-democraat Hilferding tot november 1932 het gedogen van deze regering verdedigen.

Bij de verkiezingen van juli en november 1932 was de Ruhrlade niet erg effectief. Zij was sterk verdeeld na de koop door de overheid van Flicks aandelenpakket in de Vereingte Stahlwerke (zie 11.4) en slaagde er gedurende een half jaar niet in te vergaderen - ook voordien had ze reeds toenemende moeilijkheden om tot een eensgezinde opstelling tegenover DNPV en NSDAP te komen. Ondanks deze problemen kwam men overeen de partijen die Von Papen ondersteunden, te helpen. Daarvoor werd in juli 360.000 mark vrijgemaakt. Daarnaast liet Thyssen in de zomer van 1932 100.000 mark uit het stakingsfonds van de VdESI aan de nazi's overmaken, maar toen Poensgen dit te weten kwam, betaalde Thyssen het geld uit eigen zak terug. Ook andere bedrijven en industriële staken Hitlers partij geld toe, maar meestal slechts een fractie van wat ze aan andere partijen gaven, 'voor alle zekerheid' dus (10) (Schweitzer 1964: 98-99; Manchester 1969: 402; Turner 1972: 18-25, 101-102, 137-138, 144-148; Pool/Pool 1979: 434-436, 458-460; Michielsens 1980b: 36; Stephan 1982: 268-269).

Bij de verkiezingen van juli en november 1932 slaagde de regering van Von Papen er niet in een meerderheid te verwerven - de sterke aanhang van Hitlers partij, nu de grootste, in juli met 37,4 %, in november met 31,1 %, was daar vooral de oorzaak van. In september regeerde Von Papen verder per decreet en ontbond onmiddellijk het nieuwe parlement dat hem geen meerderheid wilde geven. Na de verkiezingen van november was dat natuurlijk niet meer mogelijk. In nazi-kringen begreep men dat het nu of nooit was. Tijdens de herfst was al een grotere distantie tussen de industrie en de partij te merken geweest en het stemmenverlies in november leidde tot een crisis in de partij. Bovendien stond de partij op de rand van het financieel bankroet. Daarom werd een petitie-actie aan Von Hindenburg op touw gezet om deze ertoe te bewegen Hitler als

---

10. Zelfs IG Farben, het chemisch bedrijf dat zo'n grote rol zou spelen tijdens het nazi-regime, bleef globaal anti-nazistisch en betaalde de nazi's in 1932 maximaal 45.000 mark op een totaalbedrag van 300.000 mark steun aan politieke partijen (Pool/Pool 1979: 458-460). Voor de schenkingen van Flick in 1932, zie voetnoot 15 van hoofdstuk 11.

kanselier aan te stellen. Opvallend was echter juist het aantal aangesproken industriëlen dat de petitie niet ondertekende. Binnen de Ruhrlade tekende enkel Thyssen; Vögler, Reusch en Springorum, die ook gevraagd werden, gingen er niet op in (11) (Schweitzer 1964: 103; Turner 1972: 25-26, 149; Stegmann 1973: 434-435, 438; Stephan 1982: 268-269).

G. Von Hindenburg was wel bereid hierop in te gaan, maar Hitler ging er niet mee akkoord de regering ook op het parlement te laten steunen. De president benoemde daarop begin december generaal Von Schleicher tot kanselier. Dit betekende een duidelijke ruk naar links. Von Schleicher onderhandelde met SPD en ADGB en bood Strasser, de leider van de linkervleugel van de NSDAP, het vice-kanselierschap aan met de bedoeling een scheuring in die partij te forceren.

De beurs, de pers en ook de chemische en electrotechnische industrie reageerden positief. In de zware industrie was men echter minder gerust. Heel de tendens tot deparlementarisering en uitschakeling van de vakbonden dreigde teruggedraaid te worden, terwijl de ontevreden massa's van de nazi's naar de communisten dreigden over te lopen. Bovendien behoorde Von Moellendorff, die nu in het bestuur van IG Farben zetelde en zojuist zijn geschriften uit 1917 had heruitgegeven, tot de entourage van Von Schleicher en men zag de hele heruitgave van de Arbeitsgemeinschaft (zie 10.6) al voor zich. Een front Strasser-Von Schleicher-Von Moellendorff was een schrikbeeld dat door snelle actie moest uitgebannen worden.

De Ruhrlade legde alle meningsverschillen bij en was weer tot initiatieven in staat. Op 7 januari vergaderden Reusch, Springorum, Vögler en Krupp met Von Papen die enkele dagen voordien Hitler nog ontmoet had. Men was het erover eens dat men desnoods aan Hitlers verlangen om kanselier te worden tegemoet moest komen, terwijl de feitelijke leiding bij Von Papen zou berusten. Het laten verkiezen van Von Papen tot voorzitter van de DNVP moest daartoe eventueel de eerste stap zijn.

In de SPD beging men nu de kardinale fout te denken dat door het stemmenverlies van de NSDAP de strijd tegen het fascisme gestreden was. De echte strijd ging nu tegen het communisme. Hilferding weigerde dan ook met Von Schleicher samen te werken. Intussen kon Hitler Strasser in december al zijn partijfuncties ontnemen, zonder dat dit tot enige reactie binnen de partij leidde. Een consortium van bankiers en industriëlen - waaronder Springorum, Thyssen, Vögler en Kirdorf - stelde zich garant voor de schulden van de NSDAP, terwijl de kanselier binnen het bedrijfsleven snel geïsoleerd

---

11. Dat blijkt uit Turners onderzoek (1972: 26, 149). Vögler wordt dikwijls als ondertekenaar genoemd (bijvoorbeeld door Pool/Pool 1979: 468), maar merkwaardig genoeg legde hij de petitie ter ondertekening aan anderen voor, maar tekende hij tenslotte zelf niet.

raakte. Op 28 januari 1933 nam hij dan ook ontslag.

Von Hindenburg weigerde eerst nieuwe verkiezingen uit te schrijven en benoemde op 30 januari 1933 Hitler tot kanselier. Nog was men ervan overtuigd dat de conservatieve omarmingsstrategie geslaagd was en de regering niet meer dan een bewerkte heruitgave was van het kabinet Von Papen. Naast Hitler maakten immers enkel de nazi's Göring en Frick er deel van uit. Reusch probeerde in het vooruitzicht van de verkiezingen van maart 1933 nog het burgerlijk blok te versterken en daartoe een eenheidslijst tot stand te brengen. Toen dat een illusie bleek koos de meerderheid van de grootindustriëlen nu definitief voor Hitlers koers en ondersteunde hem gul - de Ruhrindustriëlen stortten 1 miljoen van de door de nazi's aan de burgerij gevraagde 3 miljoen mark -, al maakte Hitler op een bijeenkomst met 27 van hen in februari duidelijk dat hij zich niet meer van de macht zou laten verdrijven, ook als hij in maart geen meerderheid zou halen.

Enkele dagen later brandde het Rijksdaggebouw af en was de beer definitief los. In maart behaalde de regering de absolute meerderheid en Hitler zijn beste resultaat. Over een twee-derde-meerderheid, waarmee ze alle macht aan zich kon trekken en de grondwet veranderen, beschikte ze nog niet, maar na het nietig verklaren van de communistische mandaten was ook dat probleem opgelost (Neumann 1944: 58; Schweitzer 1964: 34, 104-107; Manchester 1969: 403-407; Turner 1972: 26-30, 150-153; Stegmann 1973: 437-440; Pool/Pool 1979: 451-491; Michielsen 1980b: 37-38, 46).

H. Concluderend kunnen we stellen dat de verantwoordelijkheid van de zware industrie veel groter was voor de ondergang van de Weimar-republiek, dan voor het aan de macht komen van Hitler en zijn partij. Dat laatste moesten deze grotendeels op eigen kracht doen en dan nog bleef men hen tot het laatste moment onderschatten. Met Nolte kan men stellen dat na de verkiezingsoverwinning van de nazi's in juli 1932 het probleem voor het grootste deel van de burgerij nog steeds was hoe men Hitler juist van de macht af kon houden (1969: 74).

Na 1933 werd de politieke rol van de Ruhrlade steeds meer door andere instituties overgenomen. De belangrijkste daarvan was zonder twijfel de 'Kleine Kreis' (zie 13.4), die zeven staalindustriëlen groepeerde, waaronder slechts twee van de Ruhrlade: Poensgen en Klöckner. Het karakter van de Ruhrlade veranderde ook door het feit dat bij de vervanging van de twee leden die stierven (Fickler, Winkhaus) en de ene die vluchtte (de jood Silverberg) vertegenwoordigers uit de nieuwe sectoren werden opgenomen: Bosch van IG Farben, Bücher van AEG en Von Siemens. De Ruhrlade werd steeds



meer een gewone club van zakenlui (12), zoals er wel meer waren, en hield bij het begin van de oorlog in september 1939 op te bestaan (Turner 1972: 154-155).

### 13.4 Het eerste vierjarenplan

De verhouding tussen Hitler en de burgerij was aan voortdurende wijzigingen onderhevig. Hitler had de burgerij niet enkel nodig voor het verwezenlijken van de voor de oorlogvoering noodzakelijke produktiedoelinden, maar ook voor het aan banden leggen van de ambities van de radicale concurrenten in zijn eigen partij. Het werd hem echter snel duidelijk dat met behulp van de normale economische mechanismen hij zijn buitenlandse politieke doelen nooit zou bereiken. Elke stabilisatie van de betrekkingen met de burgerij was dan ook maar tijdelijk en met niet aflatende energie nam hij op geregelde tijdstippen initiatieven om de krachtsverhoudingen in zijn voordeel te veranderen en zo zijn doelstellingen weer iets dichterbij te brengen. Zowel materiële prikkels als (dreiging met) dwang waren daarbij noodzakelijk, evenals het telkens wisselen van zijn bondgenootschappen.

De burgerij en het leger waren het er vanaf de aanvang met elkaar over eens om zoveel mogelijk de bevoegdheden van de nazi's tot het politieke terrein te beperken en om het middenklasse-radicalisme ervan zo snel mogelijk de kop in te drukken. Ook was er consensus over de noodzaak van herbewapening, maar het is niet duidelijk in welke mate de burgerij daarbij in meerderheid voor het uitlokken van oorlog was of enkel internationale gelijkwaardigheid wilde afdwingen (zie verder). Tenslotte lieten leger en burgerij en daarbinnen de verschillende fracties zich steeds meer tegen elkaar uitspelen, waardoor de nazi-dictatuur steeds totaler werd. Zowel misplaatste trots en onderschatting van Hitlers politieke capaciteiten, als de tegenstelling tussen deelbelangen en algemeen belang binnen de 'heersende klasse' speelden hierbij een rol.

Burgerij en leger bleven niettemin gedurende het hele nazi-tijdperk

---

12. Gustav Krupp, die na het aan de macht komen van Hitler volledig omsloeg en zelfs in familiekring geen kritiek op de Führer duldde, verliet de Ruhrlade nadat nota bene Bosch van IG Farben de corruptie van het regime ter sprake had gebracht (Manchester 1969: 413-414). Ter verdediging van Krupp kan men aanvoeren dat deze vroegere diplomaat in het begin van de jaren twintig eenzelfde houding aannam ten opzichte van de sociaal-democratische president Ebert (Pool/Pool 1979: 176).

autonome krachten waarmee rekening moest gehouden worden, ook al gebeurde de autonome beïnvloeding door de burgerij steeds minder op collectieve wijze. Verder is het zeker niet onmogelijk dat de materiële situatie van de burgerij er juist na haar politieke nederlaag, tot uiting gebracht in de vervanging van Schacht door Göring aan het hoofd van de economie, beter op werd (Guérin 1945: 10-11, 234; Treue/Frede 1953: 46; Schweitzer 1964: viii, 242, 453-455, 553; Sohn-Rethel 1973: 14, 129; Radkau 1974: 253-254).

A. Na de verkiezingen van maart 1933 gingen de nazi's snel verder met de 'Gleichschaltung' van het politieke en sociale leven. Op 2 mei werden alle vakorganisaties ontbonden en hun bezittingen in beslag genomen. Hugenberg, die de ministeries van Landbouw en Economische Zaken onder zijn bevoegdheid had gekregen, bracht op de Economische en Monetaire Conferentie in Londen in juni 1933 iets te snel en te duidelijk de Duitse expansiewensen naar voren en werd na zijn terugkeer tot ontslag gedwongen. Kort daarna werd het 'eeuwig bondgenootschap' tussen NSDAP en DNVP opgezegd en werd de DNVP samen met alle andere burgerlijke partijen ontbonden, terwijl de Stahlhelm, de paramilitaire oudstrijdersorganisatie van minister van Arbeid Seldt, in de SA werd ondergebracht. Op 14 juli 1933 reeds was Duitsland een eenpartijstaat (Schweitzer 1964: 18, 110-111, 123; Mason 1968: 177; Radkau 1974: 234-235).

Om dit te bereiken moest Hitler echter duidelijke toegevingen doen aan het leger en de burgerij, neergelegd in wat de Amerikaanse onderzoeker Schweitzer het Schmitt-Hitler-akkoord van juli 1933 noemt. Er gingen onderhandelingen aan vooraf tussen de NSDAP, Kurt Schmitt, de directeur van Allianz, de belangrijkste Duitse verzekeringsmaatschappij, Fritz Thyssen en Oskar von Hindenburg, de zoon van de president - deze laatste namens het leger en de 'Junkers', de Pruisische landadel. Er kwam een duidelijke bevoegdheidsverdeling tot stand: de nazi's werden meester in de politieke kwesties en op landbouwgebied, de burgerij in de economie en het leger op militair vlak. De burgerij kreeg dan ook de ministeries van Economische Zaken, Financien, Arbeid evenals de centrale bank in handen. Kurt Schmitt zelf kwam op Economische Zaken terecht, generaal Von Blomberg bleef minister van Oorlog. Onderdeel van de afspraak was ook dat alle nazi-partijleden die in het voorbije halfjaar op basis van hun partijlidmaatschap waren opgenomen in ondernemingsbesturen of economische organen, daaruit werden teruggetrokken.

Dit betekende een belangrijke terugslag voor de middenklasse-radicalen, die verwacht hadden dat de nazi's tegen de banken, de grote warenhuizen, de monopolies en de kartels in opnieuw een meer ambachtelijke economische structuur tot stand zouden brengen. De beginnende ontwikkelingen in die richting werden in juli 1933 dan ook ongedaan gemaakt om het politiek monopolie in handen te krijgen. Volgens Arthur Schweitzer vielen dan ook snel drie van de belangrijkste zes nazi-idealen af: middenklasse-socialisme, noordelijke godsdienst en harmonie tussen werkgevers en werknemers. De drie resterende waren imperialisme, heerschappij door de elite en

racisme. De belangrijkste doelstellingen van de nieuwe coalitie-overeenkomst van NSDAP, burgerij en leger waren het herstel van de Duitse macht op militair, politiek en economisch vlak. Om die te bereiken kregen twee concrete doelstellingen absolute prioriteit: herbewapening en onderdrukking van de vakbonden (Schweitzer 1964: 36, 50-51, 112-128, 228-229, 413; Petzina 1968: 21-22; Broszat 1969: 218-221).

Ook werd men het eens over de noodzaak van de versterking van de kartels. Dezelfde maand nog werd een nieuwe kartelwetgeving doorgevoerd, waarbij het zowel mogelijk werd dwangkartels in te stellen als buitenstaanders te verplichten toe te treden tot de 'vrijwillige' kartels. In ruil daarvoor werd een zekere vorm van overheidscontrole op de kartels, vooral op het vlak van de prijspolitiek, ingesteld. De Duitse nazi-deskundige Broszat ziet in dat laatste een aanduiding dat de nazi's niet bereid waren de regulering van de economie helemaal uit handen te geven. Het onmiddellijk gevolg van het 'Schmitt-Hitler-akkoord' was echter dat de speciale commissaris voor de onafhankelijke ijzergieterijen en walserijen, die in het kader van het 'middenklasse-socialisme' tussen februari en juli met de ijzer- en staalkartels had onderhandeld om ze tot toegevingen tegenover de kleinere bedrijven te bewegen, van zijn functie ontheven werd en de kartels verder ongemoeid werden gelaten.

De nieuwe wetgeving leidde tot een verdere kartellering van de economie, vooral in de verwerkende industrie en het midden- en kleinbedrijf. Tot eind 1936 bemiddelde de overheid bij het tot stand komen van 1.600 kartels en werden 120 dwangkartels ingesteld. Rechtszaken werden overwegend ten voordele van de kartels beslecht (Laufenburger/Pfilimlin 1938: 34-35; Neumann 1944: 316-320; Guérin 1945: 205-207; Schweitzer 1964: 126-127, 270-276; Broszat 1969: 223).

Het akkoord van Hitler met het leger was zo mogelijk nog belangrijker. Het leger was niet bereid zijn macht te delen met de SA van Röhm, in wie het niet meer zag dan een omhoog gevallen plebejer. Op een bijeenkomst in augustus 1933 in Bad Godesberg tussen de leiding van het leger en die van de SA verklaarde Hitler reeds dat het leger de enige wapendrager in de staat zou zijn, terwijl de SA verantwoordelijk was voor de politieke vorming van het volk. De nazi-linkerzijde wilde zich echter niet goedschiks bij dit 'Von Blomberg-Hitler-akkoord' neerleggen. Hitler bevond zich dan ook tussen twee vuren: enerzijds het groeiend ongeduld in de SA over het stagnerend middenklasse-socialisme en daardoor de steeds luider roep om een 'tweede revolutie' die ook zijn eigen positie in het gedrang kon brengen, anderzijds het leger dat zonder meer bereid was Hitler opzij te zetten als zijn belangen op het spel stonden.

Met de grootste moeite en twee maanden later dan voorzien lukte het Röhm in december 1933 nog de 'groet-verordening' door te drukken, waarbij de SA-rangen gelijkgesteld werden met die van het leger en beide groepen verplicht werden tot wederzijdse eerbetuiging. Dit was echter de laatste vernedering die het leger wenste te accepteren en om het te kalmeren werd Röhm twee maanden op vakantie in het

buitenland gestuurd.

Op een geheime zitting met de verzamelde legerleiding op 2 februari 1934 kreeg Hitler een laatste kans om duidelijkheid over zijn bedoelingen te scheppen. De hete hangijzers waren de herbewapening en de SA. Door het verlaten van de Volkenbond en de Geneefse ontwapeningsconferentie in oktober 1933 (13), een gebeurtenis die de andere machten zonder slag of stoot hadden laten voorbijgaan, waren de blokkades en ook de militaire controle vervallen die voordien een herbewapening op grote schaal hadden verhinderd. Op dit punt kon Hitler dan ook het gemakkelijkst scoren. Op rustige wijze verklaarde hij eerst dat hij als regeringshoofd geen toestemming kon geven voor het door het leger ingediende bewapeningsprogramma van 21 miljard mark. Terwijl de temperatuur bij het gehoor tot onder het nulpunt zakte, vervolgde hij in crescendo: "Mijne heren, ik kan mijn toestemming enkel geven voor een bewapeningsprogramma dat minstens 35 miljard bedraagt!"

Vervolgens beloofde hij de SA radicaal af te breken tot het voor de 'binnenlandse politieke doeleinden vereiste minimum', maar vroeg daarvoor geduld. Het was dan ook niet te verwonderen dat hij na twee uur onder een enthousiast applaus de vergadering kon verlaten. Op het einde van de maand werd weliswaar nog een akkoord gesloten tussen Von Blomberg en Röhm, waarbij de SA de toelating kreeg wapens te dragen in zoverre ze functioneerde als politiemacht bij de grenzen, maar het was duidelijk dat dit Röhm niet van zijn ambitie deed afzien ook het leger onder controle te krijgen. Er kwam dan ook nog veel druk van het leger aan te pas vooraleer Hitler in staat was op 30 juni de leiding van de SA over de kling te jagen. De dag zelf werden 122 verzamelde SA-leiders omgebracht en bij de vele afrekeningen de dagen daarop liep het aantal slachtoffers op tot 2800 - onder hen ook de vorige kanselier Von Schleicher en diens beoogde vice-kanselier Gregor Strasser (Neumann 1944: 90-91; Schweitzer 1964: 244-245; Sohn-Rethel 1973: 184-195, citaat: 188).

Door deze gebeurtenis werd het akkoord tussen de drie machtsblokken weer geconsolideerd. Op economisch vlak waren de nazi's er voordien in geslaagd stilaan weer vorderingen te maken en leger en burgerij sloten de rangen om die nu weer ongedaan te maken. Kurt Schmitt was steeds meer in nazi-vaarwater terecht gekomen en daarom voor de burgerij geen geloofwaardig figuur meer. Hij was bijvoorbeeld toegetreden tot de Keppler-kring die na de nazi-machtsovername steeds meer een SS-kring was geworden. Over het algemeen waren de relaties

---

13. Volgens Radkau (1974: 233-234) werden deze stappen, die volgens hem niet in Hitlers nog voorzichtige buitenlandse politiek pasten, ingegeven door de industrie. Veertien dagen na Hitlers machtsovername had het RdI al stelling genomen tegen de controle op de wapenproductie die samenging met de Geneefse onderhandelingen en na de terugtrekking uit de Volkenbond zou Thyssen verklaard hebben dat 'zij' de regering daartoe gedwongen hadden.

tussen de NSDAP en de zware industrie overigens bekoeld. Thyssen werd al snel uit de leidende nazi-kringen geweerd (14) en Keppler keerde zich tegen Vögler en niet lang daarna ook tegen Schacht.

In februari 1934 werd de organisatie van het bedrijfsleven omgevormd in een richting die tegemoet leek te komen aan de nazi-radicalen, die een meer corporatistische organisatie van de economie voorstonden. Het RdI, dat in het voorjaar van 1933 reeds de nationale werkgeversorganisatie had opgeslokt en nu Reichsstand der deutschen Industrie heette, werd niet formeel ontbonden, maar in principe vervangen door zeven industriële groepen (15). Krupp werd de 'leider' van de eerste, die voor mijnbouw en ijzer- en metaalproductie, terwijl Philipp Kessler, tot dan toe leider van het 'Reichsfachverband' van de electrotechnische industrie en ook lid van de Keppler-kring, tot 'algemeen leider van de economie' werd benoemd. Met steun van het leger probeerde de zware industrie deze versplintering van de industrieorganisatie terug te draaien. Daardoor werd de RdI niet ontbonden en bleef haar voorzitter Krupp invloedrijker dan 'algemene leider' Kessler. In juli 1934 werd de functie van deze laatste dan ook weer afgeschaft.

Kurt Schmitt maakte zich voor het bedrijfsleven verder ongewenst door in maart 1934 te verklaren dat in het nieuwe economische systeem kartels ongewenst waren. Twee dagen later reageerde de staalindustrie al met een protestverklaring. Ook het leger was in toenemende mate ontevreden over Schmitt, omdat hij tekort schoot op het vlak van de economische mobilisatie. Leger en burgerij waren het er dus over eens dat Schmitt en Kessler ontslagen moesten worden. Hitler was na de ontmanteling van de SA tot veel toegevingen bereid en ging hier dan ook op in. Hij twijfelde echter geruime tijd over de benoeming van een opvolger en de tussenkomst van het leger was dan ook vereist om Schacht op die plaats te krijgen. Schacht was immers

---

14. Dit hing onder andere samen met het feit dat de door Thyssen gepropageerde ideeën over een standen-economie, waarin voor de overheid niet zo'n grote rol was weggelegd, steeds meer op de achtergrond raakten. Het werk van het door hem opgerichte Düsseldorfer Institut für Ständeswesen werd door de leidende nazi's vanaf maart 1934 steeds meer bekritiseerd en in 1935 moest het instituut zelfs haar deuren sluiten, terwijl de directeur ervan in Dachau werd geïnterneerd (Thyssen 1941: 25, 122-128; Broszat 1969: 225-226).

15. De nu zeer 'gleichgeschaltete' Krupp had de RdI nochtans consequent volgens het 'Führersprinzip' hervormd, van alle joodse smetten gezuiverd en erbinnen alle formele en informele vergaderingen van het ontbonden bestuur verboden. Bovendien stelde hij al snel na Hitlers machtsovername de 'Hitler-Spende' in waarmee het bedrijfsleven grote sommen geld naar de nazi's toeschoof, mede in de hoop op deze wijze hun anti-kapitalistisch radicalisme te temperen (Manchester 1969: 410-413).

een economisch technocraat en een bekend tegenstander van economische autarkie. Hitler vreesde dan ook dat een te grote nadruk op de economische wetmatigheden zijn politieke doelstellingen in het gedrang zou brengen (Schweitzer 1964: 143, 247-252, 289; Sörgel 1965: 31-45; Mason 1968: 175; Broszat 1969: 223; Sohn-Rethel 1973: 123; Radkau 1974: 211, 251).

Hitler ging voorlopig echter de confrontatie met leger en burgerij uit de weg. Hierdoor werd wat Schweitzer de blokstructuur op politiek, economisch en militair vlak noemt, weer versterkt. Terzelfdertijd nam Hitler ook maatregelen waarmee hij een machtsovername op de niet door hem gecontroleerde terreinen voorbereide. Terwijl Schacht bijvoorbeeld al snel de bevoegdheden van het commissariaat dat binnen zijn ministerie de productie van grondstoffen in Duitsland moest voorbereiden drastisch inperkte, plaatste Hitler Keppler aan het hoofd van een eigen dienst die maatregelen moest voorbereiden en doorvoeren om het gebruik van buitenlandse grondstoffen door binnenlandse te vervangen (Petzina 1968: 24-25).

Schacht werd nu steeds meer de centrale woordvoerder en leider van de burgerij, hetgeen in de hand werd gewerkt door de graduele verwijdering van de andere burgerlijke politici uit de regering - vice-kanselier Von Papen bijvoorbeeld werd in de herfst van 1934 ambassadeur in Wenen. Schacht zorgde er weliswaar in woorden voor niet te veel af te wijken van het corporatistisch taalgebruik van de nazi's, de facto zorgde hij voor een herstel van de oude industriële organisatievormen. Dat was ook nodig om de macht van de burgerij te consolideren.

In november 1934 werd aan de versplintering in de organisatie van industrie, evenals aan alle pogingen om er in het verlengde van de ambachtelijke sfeer 'gilden' in te voeren een einde gesteld. In de plaats van de RdI kwam nu de Reichsgruppe Industrie en de onderverdeling daarbinnen in 'groepen' - Hauptgruppen, Wirtschaftsgruppen en Fachgruppen - berustte bijna volledig op die van de RdI voordien. Zo werd de VdESI in april 1935 omgevormd tot Wirtschaftsgruppe Eisenschaffende Industrie (WGE); de zaakvoerder ervan bleef Reichert. Ook de ambachtelijke sector, waar het middenklasse-socialisme het verst was uitgebouwd, werd door Schacht niet gespaard. Het 'gildensysteem' werd gerationaliseerd en gecentraliseerd en de macht van de nazi-bestuurders erbinnen beknot.

De officiële stelling was dat de organisatie in industriële 'groepen' superieur was aan die in kartels. Alle bedrijven moesten immers deel uitmaken van een of andere groep, terwijl kartels in principe vrijwillige organisaties bleven. In de groepen gold het 'Führerprinzip', terwijl kartels een contractuele basis hadden. De groepen mochten echter niet de markt of de prijzen proberen te controleren en daardoor waren de kartels in het economisch leven de facto superieur. Door de dwangkartellering hadden kleinere bedrijven bovendien geen mogelijkheid meer om zich tegenover de kartels onafhankelijk op te stellen. De meeste kartels werden dan ook steeds

meer gedomineerd door de grote concerns (Laufenburger/Pflimlin 1938: 23, 27, 33-39, 51; Neumann 1944: 323-236; Schweitzer 1964: 143-145, 254-255, 269, 278-288, 532-533; Sörgel 1965: 45-48, 61; Mason 1968: 177).

De ijzer- en staalindustrie vormde op dit vlak nog een relatief 'democratische' uitzondering. Tot 1939 werden de leiders van kartel en groep er verkozen en moesten ze verantwoording blijven afleggen. De oligopolistische structuur, evenals de lange tradities op dit vlak binnen de sector waren daarvan de oorzaak. WGE en Stahlwerksverband werkten nauw met elkaar samen. Poensgen, bekend voor zijn collegiale manier van werken, was ook voorzitter van beide. Vertegenwoordigers van de belangrijkste zeven ondernemingen kwamen dikwijls in het Dusseldorffse Stahlhof bijeen om het beleid in de sector te bespreken. Het was overigens opvallend dat in deze 'Kleine Kreis' (16) steeds meer andere staalindustriëlen zetelden dan degene die voordien de leidende groep van de sector hadden uitgemaakt: Poensgen (Vestag), Zangen (Mannesmann), Löser (Krupp), Tgahrt (Hoesch), Henle (Klöckner), Lübsen (GHH) en Flick (Mitteldeutsche Stahlwerke). Ook dit is waarschijnlijk een aanduiding van het feit dat de vroegere staalmagnaten in niet zo'n goede verhouding tot het regime stonden. Uit getuigenissen op het proces van Nürnberg kwam overigens naar voren dat het ministerie van Economische Zaken noch de Reichsgruppe Industrie zich erg inlieten met het interne beleid van de sector (Von Krosigk 1958: 514; Schweitzer 1964: 533; Sörgel 1965: 59-61).

Zoals gezegd waren de kartels in principe onderworpen aan prijscontrole door de overheid. In november 1934 werd daartoe een speciale prijscommissaris benoemd. Over het algemeen slaagde deze er echter niet in veel prijsverlagingen af te dwingen. In december 1934 droeg hij bijvoorbeeld op basis van een kostencałculatie de ijzer- en staalkartels op hun prijzen met 6 % te verlagen. Schacht onderschepte het bevel, zodat het nooit werd uitgevoerd. In het algemeen werd bij de prijsvergelijking overigens 1929, het hoogtepunt van de conjunctuur voor de Grote Depressie, als vergelijkingsbasis genomen. Ondanks de prijscontrole was er dan ook eerder sprake van prijsverhogingen, vooral vanaf 1936, zowel door de veralgemeende kartellering als door de bewapenings-boom (Schweitzer 1964: 265-269; Petzina 1968: 162-163).

---

16. De doorgaans goed geïnformeerde Krupp-historicus Manchester blundert in niet geringe mate door de Kleine Kreis als een subversieve groep van staalindustriëlen af te schilderen, die wegen zocht om van Hitler af te raken. Hij komt hier waarschijnlijk toe door het lidmaatschap van Krupp-directeur Löser, die al vrij snel bij anti-Hitler-samenzweringen was betrokken. Ondanks het feit dat de zeer Hitler-getrouwe Krupps hier niets vanaf wisten, kreeg Löser al snel problemen met hen en was dan ook de enige die na de machtsovername van Alfried Krupp op het einde van 1942 uit de directie verdween (Manchester 1969: 438-439, 503-504, 514).

B. Laten we nu na de bespreking van de structuur van en de machtsverhoudingen binnen de economische regulering tot 1936, ingaan op de inhoud van het gevoerde economisch beleid.

Op 1 februari 1933 kondigde Hitler een vierjarenplan aan met twee grote doelstellingen: de redding van de boeren en de redding van de werkloze arbeiders. Wat het tweede betreft lag de officiële nadruk gedurende de eerste achttien maanden op civiele openbare werken, die in eerste instantie de ambachtelijke sector ten goede moesten komen: huizenbouw, aanleg van 'Autobahnen' en verbetering van de spoorwegen. Deze laatste projecten hadden overigens al een half-militair karakter en volgens de Duitse historicus Fischer lag de feitelijke nadruk vanaf het begin op de herbewapening.

Dat Hitlers politiek de werkloosheid terugdrong is een bekend feit, ook al kon hij voor een deel teren en voortbouwen op de expansieve werkverschaffingspolitiek die door Von Papen en Von Schleicher was ingezet. Het aantal werklozen liep terug van 6,16 miljoen in februari 1933 naar 4,15 miljoen op het einde van dat jaar, 3,41 miljoen in januari 1935, 2,84 eind 1935 en voor het eerst minder dan een miljoen in juni 1937. Rond 1939 was de werkloosheid zo goed als opgelost, maar reeds in 1935 deden zich tekorten aan geschoolde arbeidskrachten voelen. Dat laatste leidde weliswaar tot loonsverhogingen, maar gezien de toestand op de arbeidsmarkt bleven die verbazingswekkend beperkt. Het neerslaan van de vakbonden was daarvan natuurlijk de oorzaak (Guérin 1945: 213; Treue/Frede 1953: 10; Schweitzer 1964: 157, 160-161, 342; Sörgel 1965: 68; Fischer 1968: 57-67; Mason 1968: 181-184; Petzina 1968: 16; Mandel 1969: 29-30; Radkau 1974: 283-284; Brandes 1976: 26, 30).

De civiele openbare werken droegen weliswaar bij tot een zeker herstel, maar het niveau van de investeringen bedroeg in 1933 toch niet meer dan 60 % van dat in 1928, dat van de publieke investeringen zelfs maar 43,5 %. De echte herleving zette slechts in met de herbewapening, waartoe zoals gezien in februari 1934 ook expliciet besloten werd. Pas in november kreeg deze doelstelling ook officieel de absolute prioriteit, maar uit statistieken over de openbare investeringen blijkt dat het leger daarvan in 1934 reeds meer dan de helft voor haar rekening nam. Deze koerswijziging kwam vooral de zware industrie ten goede. Het aandeel van de militaire uitgaven in het nationaal inkomen nam toe van 11,1 % in 1934-1936 tot 22,4 % in 1937-1939. Mede hierdoor werd de overheid zowel de grootste investeerder als de grootste consument (Schweitzer 1964: 161, 218, 299, 333, 342-343; Sörgel 1965: 66, 73; Petzina 1968: 17; Aldcroft 1969: 132; Sohn-Rethel 1973: 120, 184, 188).

Om de tewerkstellingsplannen te financieren viel men terug op voor die tijd onorthodoxe mechanismen. Hjalmar Schacht, die na Hitlers machtsvername weer voorzitter van de Reichsbank werd, kondigde in de zomer van 1933 een gedeeltelijke en in juni 1934 een totaal moratorium af op de betaling van buitenlandse schulden. In september 1934 werd besloten de betalingsstop tien jaar te laten duren. Vooral Groot-Brittannië was hierover erg verbolgen. In de Verenigde Staten



was de reactie minder heftig, misschien omdat de banken de Duitse obligaties aan de kleine beleggers hadden doorverkocht en op die wijze zelf geen schade leden (Schweitzer 1964: 429; Gossweiler 1971: 315-316; Beckenbach 1974: 82; Radkau 1974: 323-324).

Verder ontwierp Schacht een origineel systeem van deficit-spending. Een deel van de eerste uitgaven werden betaald met zogenaamde Arbeitsbeschaffungs-wissels. Voor de financiering van de bewapening werd dit systeem verder geperfectioneerd met de zogenaamde Mefo-wissels. Om de herbewapening te camoufleren werd door een viertal bedrijven die in de bewapeningsindustrie actief waren waaronder Krupp en Siemens, samen met de Reichsbank en het ministerie van Oorlog de Metallforschungsgesellschaft, een zogezegde studiemaatshappij, opgericht. Bedrijven die actief waren in de herbewapening ontvingen in de plaats van geld wissels van deze maatschappij, waarvoor de centrale bank zich garant stelde.

Beide soorten wissels hadden een looptijd van zes maanden, die maximaal tot 1938 kon verlengd worden. De bedrijven konden ze bij de banken inwisselen en deze op hun beurt bij de Reichsbank. Het systeem werkte pas inflatoir als dat laatste ook gebeurde. Aangezien de banken door de crisis over grote reserves beschikten vonden ze het echter opportuun de wissels als belegging in bezit te houden. Op deze wijze kon Schacht dus kapitaal mobiliseren zonder op korte termijn de inflatie aan te zwengelen - tussen 1934 en 1937 werd op die wijze 38 % van de bewapeningsuitgaven deficitair gefinancierd.

Als een keynesiaan avant la lettre was het Schachts bedoeling de wissels ten laatste in 1938, op het ogenblik dat de economie op volle toeren zou draaien, terug te betalen en zo een matigend effect op de conjunctuur uit te oefenen. In 1938, toen nog niet de helft van de voor een totaal van 12 miljard mark uitgeschreven wissels opnieuw bij de Reichsbank was ingeleverd, was Hitler echter niet bereid de bewapeningsdoelstellingen ondergeschikt te maken aan het terugbetalen van de wissels. Deze schuld bleef dus uitstaan, maar nieuwe wissels werden niet meer uitgegeven (Guérin 1945: 215-217; Treue/Frede 1953: 14-15; Schweitzer 1964: 308-309, 331, 343-344, 459; Fischer 1968: 68-70; Beckenbach 1974: 108-109).

Al snel draaide de economie op volle toeren en Schacht werd nu, als nieuwe minister van Economische Zaken, steeds meer gedwongen in bepaalde markten reglementerend op te treden: op de arbeidsmarkt om de lonen stabiel te houden en om ervoor te zorgen dat de geschoolde arbeidskrachten in de prioritaire sectoren terecht kwamen, in de buitenlandse handel om over voldoende deviezen te beschikken en om ervoor te zorgen dat daarmee de meest prioritaire waren werden ingevoerd en in de geld- en kapitaalmarkten om ervoor te zorgen dat voldoende kapitaal voor de door de overheid gewenste investeringen overbleef. Ook op andere punten was er sprake van controle, zoals op de prijzen, maar die was veel minder streng (Neumann 1944: 391-392; Schweitzer 1964: 300-341, 418, 439, 455-456; Petzina 1968: 162-170).

Op de kapitaalmarkt kregen publieke kapitaaluitgiften voorrang op

private. Het werd voor de ondernemingen, en vooral die buiten de bewapeningssector, heel moeilijk gemaakt hun kapitaal via de kapitaalmarkt te verhogen. Het aandeel van de publieke sector in de totale kapitaaluitgiften (aandelen en obligaties - wissels dus niet meegerekend) van 1933 tot en met 1940 bedroeg dan ook 89 % (17). De bedoeling hiervan was kapitaalschaarste te voorkomen en de rentevoet te doen dalen - het rentepercentage voor lange-termijn-overheidsobligaties daalde dan ook van 7 in 1933 tot 4,5 in 1937. Het sparen bleef vrij, maar werd door de beperking van het aanbod van consumptiegoederen gestimuleerd. Wel werd de controle op de uitvoer van kapitaal, gezien de grote kapitaalvlucht, steeds strenger. Eind 1936 werd voor kapitaaluitvoer zelfs de doodstraf ingesteld (Guérin 1945: 217, 219, 223; Treue/Frede 1953: 36; Schweitzer 1964: 310-312, 346-347, 421; Beckenbach 1974: 110; Radkau 1974: 253).

Een onderdeel van de reguleringen die bijzonder goed paste in de retoriek van de nazi-radicalen tegen het parasitisme van de renteniers, maar ook de industrie geen windeieren legde, was de belastingvrijstelling voor winsten die geherinvesteerd werden. Daarnaast konden investeringen versneld afgeschreven worden. De nazi-radicalen stelden dat de hogere winsten een gevolg waren van de regeringspolitiek en dus niet mochten gebruikt worden voor hogere dividenden, hogere bonussen voor de managers of hogere lonen voor de werknemers. In december 1934 werd daarom een grens van 6 % vastgesteld voor de dividenden, tenzij ze voor 1933 op een hoger niveau lagen: in dat geval gold een maximum van 8 %. In januari 1937 werd bovendien een wet afgekondigd, waardoor de aandeelhouders de macht werd ontnomen mee te beslissen over de ondernemingsstrategie. Deze maatregelen benadeelden de aandeelhouders, maar bevorderden de financiële gezondheid van het bedrijfsleven. De Engelse Economist schreef dan ook in 1935 dat het in Duitsland noodzakelijk was terzelfdertijd pro-kapitalistisch en socialistisch te zijn (Guérin 1945: 203, 220; Schweitzer 1964: 258, 261, 312, 345, 468; Petzina 1968: 171).

Het gevolg van al deze reguleringen was de verdere afsluiting van Duitsland van de wereldmarkt. Zoals reeds in het vorig hoofdstuk werd beschreven was na de bankcrisis van 1931 in Europa de internationale handel erg verminderd, doordat ze het voorwerp werd van moeizame bilaterale compensatie-onderhandelingen. Deze tendens werd nu nog versterkt, al was Schacht bijvoorbeeld een groot tegenstander van autarkie en zag hij dit alles slechts als een noodzakelijke overgangsperiode. Door de steeds grotere betalingsbalanscrisis, werd vooral de deviezencontrole, die reeds onder Brüning een aanvang had genomen, steeds strenger, hetgeen steeds meer tot bilateralisering van het handels- en betalingsverkeer leidde. In 1933 daalden als gevolg van de beginnende heropleving de goud- en deviezenvoorraden zo snel dat een strikte

prioriteitsstelling bij de deviezenverdeling over de verschillende importeurs en grondstoffenverdeling over de verschillende producenten zich opdroeg. Om aan deviezen te kunnen komen gingen overheid en bedrijfsleven in 1935 zo ver een dumpingfonds van 1 miljard mark te vormen, dat het de exporteurs mogelijk moest maken hun prijzen met 25 tot 50 % te verlagen. Ook in 1936 werd een soortgelijk bedrag samengebracht - de overheidsbijdrage bedroeg telkens 300 miljoen mark (Neumann 1944: 386-389; Guérin 1945: 224-229; Treue/Frede 1953: 38-39; Geer 1971: 27-29; Fischer 1968: 71-74; Petzina 1968: 24, 29; Sohn-Rethel 1973: 37-39; Beckenbach 1974: 112).

In de ijzer- en staalsector werd de import vanaf augustus 1934 door de Ueberwachungsstelle für Eisen und Stahl gereguleerd. Een jaar later nam dit bureau ook de regulering van de export op zich. Vanaf nu was voor deze metalen ook een uitvoertoelating vereist (Neumann 1944: 303; Sörgel 1965: 74).

Voor economen betekenden deze vormen van overheidscontrole de afbraak van het kapitalisme, aldus Schweitzer, omdat de werking van de markt erdoor vernietigd werd. Sarkastisch vervolgt hij: "Voor de zakenlui was het centrale punt echter niet het recht om de prijzen en de kwantiteiten vast te stellen, maar het effect van de regeringstussenkomst op hun winst en investeringsmogelijkheden. Door het winstcriterium te gebruiken als beoordelingsstandaard, waren staatsinterventies die hun winstmogelijkheden beperkten voor hen een vorm van etatisme, terwijl directe controles die bescherming en nieuwe mogelijkheden boden gezien werden als versterkingen van de kapitalistische instituties en als zegeningen voor de vrije onderneming" (1964: 449).

### 13.5 Het tweede vierjarenplan: oorlogseconomie in vrede

A. Vanaf het einde van 1935 begon de coalitie van NSDAP, leger en burgerij in toenemende mate breuken te vertonen. Midden november besloten de regering en de legerstaf tempo en omvang van de Duitse bewapening dermate op te voeren dat in het voorjaar van 1939 een oorlog met Rusland zou kunnen begonnen worden - in de planning van begin 1934 was 1940 als datum voor een eventueel oorlogsbegin vastgesteld. Het nieuwe plan hield in dat de oorlogsindustriële basis ten laatste in de herfst van 1938 klaar moest zijn. Eén van de redenen voor deze beslissing was dat ondermeer Groot-Brittannië en Rusland zich versneld begonnen te bewapenen en het dus nodig was het tempo op te voeren om de voorsprong te bewaren.

De beslissing leidde er volgens Sohn-Rethel toe dat eind 1935, begin 1936 de heersende kringen van de Duitse burgerij nog een laatste keer wakker werden geschud uit hun fatalistische stemming. De belangrijkste doelstellingen van de coalitie waren bereikt en over de noodzaak aan de herbewapening verder absolute prioriteit te blijven verlenen was men het in toenemende mate oneens. "Het leek

alsof plotseling alle sluizen open gingen voor kritiek en discussie. Alles werd gespuid, de vergrijpen van de nazi's, hun incompetentie en brutale eigendunk, hun verschrikkelijke gecorrumpeerdheid, de malversaties en verduisteringen, hun misdaden, de gevaarlijke buitensporigheden van de nazi-ideologie en hun onzinnige rassenspolitiek". Uit alle sectoren van de economie werden memoranda gestuurd. Het belangrijkste was dat van Goerdeler, de invloedrijke prijscommisaris en tevens burgemeester van Leipzig. Hij vroeg om een ommekeer van de economische koers sinds 1933 en de terugkeer naar de 'principes van de echte balansrekening' (Sohn-Rethel 1973: 120-125, citaat: 124).

Vanaf 1936 kwamen steeds meer flessehalzen aan het licht en het door Hitler gewenste tempo van economische groei bleek al snel niet haalbaar. Schacht was het dan ook in grote lijnen met Goerdeler eens dat eerder een tempovertraging dan -versnelling noodzakelijk was. Volgens de conclusie in Schachts vonnis op de Nurnbergse processen zou dit echter de verwezenlijking van de door de nazi's en het leger nagestreefde militaire doelstellingen onmogelijk gemaakt hebben (Treue/Frede 1953: 44-46; Schweitzer 1996, 504; Petzina 1968: 35-47, 70; Broszat 1969: 370; Eichholtz 1969: 49-50).

Volgens Schweitzer handelde Schacht tijdens deze crisis te veel als technocraat en te weinig als leider van de burgerij. Daardoor kon een nieuwe coalitie ontstaan van de NSDAP, het leger en slechts een minderheid van de burgerij. De directe aanleiding voor het conflict was het valuta-tekort. Mede als oplossing hiervoor zag Schacht het wenselijk de expansie te vertragen, terwijl het leger en de chemische industrie - met IG Farben voorop - meer heil zagen in het stimuleren van de binnenlandse produktie van ersatz-grondstoffen. Schacht zag in dat laatste hoogstens een deel van de oplossing, omdat veralgemening ervan teveel zou kosten.

In laatste instantie kwam de tegenstelling neer op die tussen versterking van de autarkie en herintegratie in de wereldeconomie. Opvallend was dat de ijzer- en staalindustrie, voordien een stevige partner in het autarkie-blok, in dit conflict aan de zijde van Schacht stond. Men achtte de tijd echter gekomen voor een nieuw export-offensief (18) en zag ook niet veel heil in de door Göring gepropageerde versterkte investeringen in de binnenlandse

---

18. Een uitzondering was Hermann Roehling die voorstander was van versterking van de autarkie (Eichholtz 1969: 38), een andere vormden de Krupps, die als enige industriële toegang hadden tot de hoogste politieke en militaire kringen, omdat Hitler het nuttig vond dat deze wapenspecialisten op de hoogte waren van al zijn militaire plannen. In februari 1937 moesten ze daarom een verklaring van onvoorwaardelijke trouw aan het nazi-regime ondertekenen. Juist voor het uitbreken van de oorlog begon ook Gustav Krupp te twifelen aan de opportuniteit van de gevolgde agressieve koers (Manchester 1969: 424-430, 450-455).

ertsontginning (Thyssen 1941: 138; Guérin 1945: 237; Schweitzer 1964: 537-541; Petzina 1968: 25, 27, 36-38, 43-44; Jäger 1969: 49).

Hitler en Göring die van economie niet veel verstand hadden, trokken uit Schachts financierings-acrobatie tot dan toe de les dat er altijd wel een weg was om de economische mechanismen aan de politieke doelstellingen aan te passen. In laatste instantie herleidden zij het probleem tot een van willen of niet. In 1936 verklaarde Hitler bijvoorbeeld: "Wat economische kwesties betreft is onze theorie heel eenvoudig. Wij hebben er helemaal geen". Op het einde van hetzelfde jaar zei Göring in een redevoering: "De oude economische wetten hebben niet meer hun vroegere gelding. In de economie zijn er geen natuurwetten, maar enkel door mensen gemaakte wetten. (...) Dit is dan ook geen economisch probleem, maar uitsluitend een kwestie van willen" (Sörgel 1965: 78-79 (citaat Göring); Mason 1968: 1968; Petzina 1968: 18, 35-36, 52; Garraty 1973: 917 (citaat Hitler)).

Schacht onderschatte de lobby die IG Farben vanaf 1933 bij de NSDAP-leiding en het leger had opgebouwd voor een versterking van de produktie van synthetische grondstoffen. Nochtans leidde deze kwestie in 1934 en 1935 al verschillende keren tot spanningen tussen het leger en het ministerie van Economische Zaken. Dit liet Hitler en Göring reeds in november 1935 toe als 'bemiddelaars' in het anders zo gesloten front van leger en burgerij tussen te komen. Dit leidde er weliswaar toe dat deze laatsten weer de rangen sloten, maar het probleem bleef bestaan (Petzina 1968: 27-29, 36-39; Broszat 1969: 224; Eichholtz 1969: 39-48).

Hitler en Göring waren vastbesloten in 1936 een koerswending te forceren. Begin 1936 stelde Hitler in het geheim een eigen economische staf samen, die een nieuwe economische politiek moest uitwerken. In augustus schreef hij een geheim memorandum, dat hij enkel aan Göring en generaal Von Blomberg liet zien - ook dit wijst op de kloof die tussen leger en burgerij was ontstaan. Daarin schreef hij dat vier kostbare jaren bijna nutteloos voorbij waren gegaan door de tegenstand van de 'theoretici' en van de sectoren van de economie die economische gezichtspunten boven politieke stelden en natuurlijk ook door de lauwe economische politiek van het ministerie van Economische Zaken. Omwille van die tegenstand hield hij zijn memorandum ook geheim.

Het memorandum was in feite een autarkisch manifest. De inspiratie van IG Farben was onmiskenbaar. Over de produktie van synthetische grondstoffen werd gezegd dat de meerkost geen belang had. Verder werd gesteld dat de produktie van ijzer tot het uiterste moest opgedreven worden. Als de privé-ondernemingen bij het ten uitvoering brengen van deze doelstellingen te kort schoten, dan moest de nationaal-socialistische staat zelf maar het initiatief nemen. In latere, publieke uitspraken gaf Hitler de indruk dat het de bedoeling was voor alle grondstoffen volledig onafhankelijk te worden van het buitenland, maar in zijn memorandum was hij realistischer en gaf hij toe dat na alle mogelijke inspanningen om deze doelstelling zoveel

mogelijk te realiseren het voor bepaalde grondstoffen tenminste voor een deel nodig zou zijn te blijven importeren. Verder mag niet vergeten worden dat de uitbreiding van Duitslands 'Lebensraum' steeds een integraal onderdeel van Hitlers overwegingen was en ook in het memorandum was dat uitdrukkelijk het geval (Treue/Frede 1953: 48; Sörgel 1965: 75-76; Fischer 1968: 74-75; Petzina 1968: 48-52, 96; Jäger 1969: 51-52).

Voor Hitler was Schacht als leider van de economie afgeschreven, maar een open conflict ging hij uit de weg. Typerend voor zijn politieke aanpak was dat hij eerst een nieuwe instantie in het leven riep en daar dan stilaan meer bevoegdheden aan toekende - dat zou verder nog verschillende keren gebeuren. In dit geval ging het om de Vierjarenplan-organisatie die hij onder leiding stelde van zijn rechterhand Göring. Schacht en Von Blomberg hadden zelf Göring in maart 1936 reeds aan het hoofd geplaatst van een commissie, waarvan ook zij verder deel uitmaakten, die de grondstoffen- en deviezenproblematiek moest aanpakken. In plaats dat zij echter Göring konden gebruiken om onpopulaire maatregelen aan de partij te verkopen, nam Göring deze gelegenheid te baat om zijn eigen positie op economisch vlak te versterken (Schweitzer 1964: 544-545; Petzina 1968: 40-41, 52).

Begin september maakte Hitler zijn nieuw vierjarenplan bekend en op 18 oktober werd de verordening daartoe afgekondigd. Göring werd aan het hoofd geplaatst van de organisatie ervan en daardoor tot feitelijke dictator voor de economie benoemd. Dit was het begin van een een nieuwe, vijftien maanden durende coalitie tussen de nazi's, het leger en IG Farben - Schacht en de meerderheid van de burgerij, waaronder de banken en de Ruhr-industrie bleven er buiten. In ruil kon Von Blomberg een toename van de militaire uitgaven met 42 % bedingen. Hiermee kwam een voorlopig einde aan het bondgenootschap van leger en burgerij, waardoor de macht van de nazi's tot bepaalde terreinen beperkt was gebleven (Schweitzer 1964: 547; Petzina 1968: 52-53, 57, 72).

Binnen de industrie verstomde de kritiek al snel, doordat de grote ondernemingen als gevolg van de nieuwe expansie hoge winsten verwachtten. Nog voor de val van Schacht antichambreerden vertegenwoordigers ervan bij Göring om bestellingen binnen te rijden. Een aantal onder hen (Krupp, IG Farben) was er nu ook van overtuigd dat de economische superioriteit op het continent enkel

door oorlog kon verwezenlijkt worden (19). Ook binnen het leger was er een accentverschuiving van militaire gelijkheid naar militaire superioriteit (Schweitzer 1964: 553, 679; Radkau 1974: 254; Eichholtz 1969: 48).

Schacht bleef nog minister van Economische Zaken tot november 1937, voorzitter van de Reichsbank tot januari 1939 en minister zonder portefeuille tot 1943 - Hitler onderschatte Schacht immers niet omwille van zijn relaties met het binnen- en buitenlands kapitaal (20). Als minister van Economische Zaken werd hij eerst korte tijd opgevolgd door Göring en daarna door Funk, een vertrouweling van Göring. Funk volgde in 1939 Schacht ook op als voorzitter van de Reichsbank (Guérin 1945: 238; Treue/Frede 1953: 50-52; Schweitzer 1964: 587, 596-597; Petzina 1968: 73-74).

De partij had nu ook de macht over de economie verworven. Eind 1937, begin 1938 werd via een aantal - deels gefingeerde - schandalen, waarbij de belangrijkste generaals Von Blomberg en Von Fritsch betrokken waren, het leger onthoofd en ondergeschikt gemaakt. Daardoor kon Hitler tenslotte ook zijn Blitzkrieg-concept tegen de weerstand van de generaals in doordrukken. Volgens Schweitzer luidde dit het definitieve einde in van wat hij het 'partieel fascisme' noemt. Uit wat verder volgt zal echter blijken dat de invloed van het bedrijfsleven nooit helemaal verdween, mede omdat de NSDAP-leiding op de eigendommen van de joden na - die in tegenstelling tot de beweringen van de nazi's overigens niet zo'n

---

19. Volgens Gossweiler (1971: 317-318) bestond het belangrijkste meningsverschil van Schacht - en ook Thyssen - in 1936 met de nazi's en het leger erin dat hij niet wilde dat ook met Groot-Brittannië een oorlog zou worden aangegaan, wat onvermijdelijk ook de Verenigde Staten tot tegenstander zou maken. Schacht en Thyssen die met het Amerikaans kapitaal verbonden waren zouden dat laatste ten koste van alles hebben willen vermijden. Uit Sohn-Rethels beschrijving van de Duitse strategie (1973: 140-145) blijkt echter dat men tot bij de beslissing over de invasie van Polen ervan overtuigd was een oorlog met het Verenigd Koninkrijk te kunnen vermijden. Ook het in het 12.10 genoemde akkoord tussen de Britse FBI en de Duitse Reichsgruppe Industrie van maart 1939 is daarvan een aanduiding. Voor wat Thyssen betreft vermeldt Broszat (1969: 225-226) vooral het in discrediet raken van diens opvattingen over de standen-economie als oorzaak voor de breuk met de nazi's. Neumann (1944: 332, 346-347, 355) ziet als belangrijkste reden het feit dat Thyssen op het vlak van de concernpolitiek het tegen Flick moest afleggen. Zelf noemde Thyssen de oorlog op zich, de wijze waarop daartoe werd besloten en het bondgenootschap met de Sovjet-Unie als redenen voor zijn vlucht. Ook de jodenvervolgving en het feit dat zijn neef - een Oostenrijkse monarchist - enkele dagen voordien in Dachau was omgebracht, speelden een rol (Thyssen 1941: 6-27).

20. Op het proces van Nürnberg werd hij vrijgesproken.

groot gewicht in de economie hadden - niet aan de privé-eigendom wilden raken. Ook de competentiestrijd tussen de Vierjarenplan-organisatie en de economische staf van het leger bleef voortduren, minstens tot 1942 (Neumann 1938: 496; Schweitzer 1964: 548-552; Petzina 1968: 76-77, 122; Broszat 1969: 364-365; Mandel 1969: 13, 15, 41).

B. Het tweede vierjarenplan betekende de overgang naar wat dikwijls een oorlogseconomie in vreedstijd is genoemd - zoals omgekeerd naar de periode van september 1939 tot eind 1941 verwezen wordt als die van de vredeseconomie in oorlogstijd. Ongetwijfeld betekende het plan een verdere stap naar een meer publiek gereguleerde economie, al werd de werking van de markt zeker niet helemaal uitgeschakeld (zie verder). Het 'plan' zelf was grotendeels een samenraapsel en systematisering van vroegere maatregelen en was het meest concreet voor wat de uitbreiding van de grondstoffenproductie betrof (Guérin 1945: 199, 230; Schweitzer 1964: 231; Petzina 1968: 78; Sohn-Rethel 1973: 92, 130).

Van de zes afdelingen van de Vierjarenplan-organisatie vormde die voor de grondstoffenproductie de kern - van de 1000 mensen die de organisatie al snel telde, nam zij de helft voor haar rekening. Zij werd voor een groot deel samengesteld uit het bureau dat Hitler voordien onder leiding van Keppler bij elkaar had gebracht (zie 13.4), maar Keppler zelf kreeg een ondergeschikte functie. Paul Pleiger, de latere directeur van de Göring-Werke, werd hoofd van de onderafdeling voor metalen (Petzina 1968: 59-62, 66).

De structuur van de Vierjarenplan-organisatie onderging al snel veranderingen. Vooral de contingentering van ijzer en staal verliep bijzonder slecht. Het kon gebeuren dat twee maal zoveel ijzer werd verdeeld als er geproduceerd was. Daarom werd in juli 1937 een speciale gevolmachtigde voor de sector aangesteld. Toch bleef tot in 1943 de ijzer- en staalcontingentering een zeer onvolkomen gebeuren waarin - zoals wel meer gebeurt in planeconomieën - iedereen meer vroeg dan hij kon gebruiken en weliswaar minder kreeg, maar nog steeds teveel. Wij komen hier zo dadelijk op terug.

In februari 1938 werd in een grotere reorganisatie een groot deel van de afdelingen van de Vierjarenplanorganisatie binnen het ministerie van Economische Zaken - na het aftreden van Schacht geen rivaliserende instantie meer - ondergebracht. In de tweede helft van 1938 werd voor de meeste sectoren de structuur gepersonaliseerd naar het voorbeeld van de gevolmachtigde in ijzersector. Dit alles moest het mogelijk maken het vierjarenplan weer op haar hoofdprioriteit - het stimuleren van de binnenlandse productie van voor de oorlog belangrijke grondstoffen - toe te spitsen. Door de machts-honger van Göring had de organisatie immers zoveel taken gekregen dat deze prioriteit dreigde ondergesneeuwd te raken, terwijl zowel de binnenlandse economische situatie als de buitenlandse ontwikkelingen het noodzakelijk maakten knopen door te hakken. In plaats van de meer algemene autarkie-benadering kwam de nadruk nu op directe voorbereiding van de mobilisatie te liggen. In dit kader werden voor



verschillende sectoren de plandoelen, die voor een groot stuk irreëel waren gebleken, bijgesteld.

Over het algemeen nam na 1938 de invloed van de partij op de Vierjarenplan-organisatie weer af. Nadat Göring zijn positie in de economie geconsolideerd had, voelde hij zich immers niet meer genoodzaakt zijn bevoegdheden ten volle te benutten. Bij de veralgemening van het systeem van gevolmachtigden voor sectoren wisten vooral grote industriële concerns - met IG Farben op de eerste plaats - hun invloed in de organisatie weer te versterken. Door de versnippering van de planning die met dit systeem samenhang, was het steeds moeilijker om te spreken van een geïntegreerd vierjarenplan (Fischer 1968: 84; Petzina 1968: 57, 63-67, 116-118, 121-131, 148, 154; Radkau 1974: 254).

Ook de economische staf van het (land)leger onder leiding van generaal Thomas behield een sterke mate van autonomie (21), waarvan ook het bedrijfsleven profiteerde. Deze staf plaatste alle bewapeningsorders rechtstreeks bij de industrie en meed daarbij zorgvuldig alle experts en referenten van de ministeries. Daardoor was ze volledig afhankelijk van de informatie van de leveranciers, waaronder Krupp, IG Farben en Vestag een prominente plaats innamen, en niet in staat deze afdoende te controleren. Dit leidde tot flagrante blunders, zoals die toen de kwartaalbehoefte van het leger aan koper hoger geschat werd dan de totale jaarlijkse wereldproductie van dit produkt (Milward 1965: 21-22, 26; Petzina 75-78, 134-136; Sohn-Rethel 1973: 127-128).

Vanaf 1938-1939 was de crisis van het nazi-groeimodel steeds moeilijker te verbergen. Tegenover overheidsuitgaven van 55 miljard mark stonden inkomsten van 25 miljard (22). De inflatie stak dan ook steeds meer de kop op en de belastingen moesten verhoogd worden. Voor de bedrijven was ze in september 1936 al verhoogd van 20 naar 30 % en in juni 1938 werd besloten ze voor 1938 tot 35 % en voor 1939 en 1940 tot 40 % op te trekken (23), terwijl de winstmarges begonnen af te nemen.

De belastingverhogingen waren echter niet voldoende om het deficit te beperken, want de overheidsuitgaven stegen nog sneller. Het

21. Sohn-Rethels bewering (1973: 130) dat deze staf op het einde van 1936 rechtstreeks onder Göring werd geplaatst lijkt een vergissing.

22. Tijdens de Tweede Wereldoorlog zouden 30 % van de Duitse overheidsuitgaven door belastingen gedekt worden, nog steeds 17 % meer dan tijdens de Eerste Wereldoorlog (Beckenbach 1974: 108).

23. Het belastingsniveau nam in Duitsland toe van 18 % van het nationaal inkomen in 1925 naar 25 % in 1932 en 30 % in 1939 (Beckenbach 1974: 108). Dit was mede te wijten aan een verbeterde efficiëntie bij het innen van de belastingen (Schweitzer 1964: 327).

directorium van de Reichsbank tekende dan ook in januari 1939 verzet aan tegen dit beleid. Het gevolg was dat Schacht nu ook als voorzitter van de Reichsbank aan de dijk werd gezet en de Reichsbank wat haar nog restte aan autonomie kwijt raakte. Het is te begrijpen dat in deze situatie het enthousiasme van de burgerij voor het regime nog verder bekoelde. Ook de roekeloze buitenlandse politiek leidde tot protesten van de meer voorzichtige delen van burgerij en leger, maar zolang die politiek succesvol bleek, bleven die protesten vrij timide (Lachmann 1941: 30; Guérin 1945: 221, 236, 276; Treue/Frede 1953: 50-52; Mandel 1986b: 25, 178).

C. Binnen dit kader bekijken we nu de regulering in de ijzer- en staalindustrie, eerst die van de distributie en vervolgens die van de produktie.

Door de AVI-akkoorden tussen de producenten en de verwerkers van ijzer en staal (zie 12.3) waren er slechts relatief beperkte prijsstijgingen voor ijzer en staal in de periode 1933-1936 - in de periode 1929-1932 waren door deze akkoorden de prijzen in vergelijking met andere landen ook minder gedaald. Door de stijging van de vraag leidde dit steeds meer tot spanningen op de markt, maar de producenten en verwerkers verkozen toch niet af te stappen van deze vorm van private regulering.

Het gevolg was dat in 1936 de levertijden voor ijzer en staal steeds langer werden. Daardoor gingen de verwerkers ook steeds meer bestellen, hetgeen de problemen alleen maar groter maakte. De uitvoering van het vierjarenplan dreigde hierdoor in het gedrang te komen. Daarom werd eind februari 1937 de Ueberwachungsstelle voor ijzer en staal belast met de contingentering van deze materialen. Terzelfdertijd werd besloten dat bestellingen die voor eind april niet konden uitgevoerd worden per 1 april moesten teruggegeven worden. Hierdoor waren de orderboeken op 1 mei in principe leeg en kon ruimte gemaakt worden voor de prioriteiten van het vierjarenplan (Geer 1961: 39-44).

Er werd nu een systeem ingevoerd met drie grote groepen van prioritaire afnemers van ijzer en staal: de bouw in het kader van het vierjarenplan, het leger en de machine-industrie. De opdrachten ervan die goedgekeurd werden, kregen een controlenummer dat hen van snelle levering van ijzer en staal moest verzekeren. De bedrijven in de eindfase van de verwerking die een prioritaire bestelling kregen, gaven hun controlenummers door aan de bedrijven in het produktiestadium daarvoor en zo ontstond steeds meer een dubbele 'markt', waarbij de controlenummers voor de aankooptoeelating zorgden en geld nog enkel voor de verrekening diende.

Pas in april 1941 kregen de bedrijven de officiële toelating ijzer en staal voor de verschillende opdrachten volgens de meest efficiënte bedrijfsplanning om te wisselen. In principe moesten ze het gebruik van deze materialen volgens een precieze boekhouding bijhouden. Feitelijk gingen de toewijzing van de grondstoffen en het gebruik ervan echter steeds meer een eigen leven leiden. Dat maakte

het echter weer moeilijk een specifiek programma werkelijke prioriteit te geven. In principe was er ook een vrije sector voor de overige afnemers, maar deze werd steeds kleiner en op het einde van 1937 was ze helemaal verdwenen. In zijn studie over de ijzercontingentering spreekt Geer voor de periode 1937-1942 dan ook over 'de markt van de institutioneel gesloten vraag'. De markt functioneerde nog wel, maar enkel voor de kopers die er via de contingentering toegang toe kregen (Geer 1961: 47-66, 76-79, 85, 95-100).

Ondanks het feit dat in 1937 de contingentering in handen van een gevolmachtigde werd geplaatst, was er geen sprake van dat deze alleen de contingentering leidde. Daarvoor waren ijzer en staal voor de verschillende onderdelen en programma's te belangrijk. Steeds meer kwam het dan ook tot een soort van collectief orgaan, waarin de belangrijkste contingenten dragers en de producenten eenmaal per kwartaal verschillende dagen met elkaar confereerden om de globale quota te verdelen. Kenmerkend voor de nazi-'planning' was dat dit het enige werkelijke coördinatie-instrument was dat voor de economische regulering tot stand kwam en de bevoegdheden ervan gingen dan nog niet eens verder dan de verdeling van een materiaal; op wat de contingenten dragers verder ermee deden had het niet eens invloed (Geer 1961: 119-120).

Voor de uitvoering van de verdeling viel men terug op de ijzer- en staalkartels. Voor de ijzer- en staalindustrie zelf veranderde er door de contingentering in eerste instantie dan ook niet veel. Zonder de kartels zou de rantsoenering natuurlijk moeilijker geweest zijn en de hier beschreven vorm van publieke regulering bouwde dan ook verder op de tradities van de private regulering en versterkte die nog (Geer 1961: 79-80, 172-173; Schäfer 1977: 703).

D. De produktie van de ijzer- en staalsector vormde binnen de vierjarenplanning een van de zwakke punten. In zijn studie over het nazi-vierjarenplan toont Dieter Petzina aan dat die planning, hoe moeilijk ze ook tot stand kwam en hoe versnipperd ze ook bleef, in verschillende sectoren wel degelijk succesvol was. Ondanks hun tekortkomingen bleken de deelplannen soms een elastisch, doch bruikbaar instrument. Bij de meeste grondstoffen was de produktiestijging indrukwekkend, hetgeen nog niet betekende dat de zelfverzorging ook maar bij benadering bereikt werd. In de steenkool- en de ijzer- en staalsector waren de resultaten echter het geringst: de produktie van ijzererts was met een jaarlijkse stijging van 11,5 % nog de grootste uitschieter (Treue/Frede 1953: 35; Petzina 1968: 115, 181-182, 197).

Zoals reeds gezegd was er in de ijzer- en staalindustrie niet weinig tegenstand tegen de autarkie-plannen voor de sector. Het gebruik van de binnenlandse ertsen was niet zo rendabel en enkel de Ilseder Hütte, die zich bij de ertslagen van Peine-Salzgitter had

gevestigd, maakte er systematisch gebruik van (24).

Verder was men er in de sector na de rampzalige ervaringen tijdens de Grote Depressie zeer huiverig voor nieuwe productiecapaciteiten tot stand te brengen, die na de herbewapeningsboom misschien weer stil zouden komen liggen. Ondanks het feit dat ijzer en staal de nauwste flessenhalzen waren bij de uitbouw van de bewapeningsindustrie, functioneerde de sector in 1937 overigens nog steeds niet op haar volle capaciteit: voor ruwijzer was de capaciteitsbenutting weliswaar tot 90 % gestegen, voor ruwstaal bedroeg ze nog maar 83 %. Men weet de problemen veel meer aan de slechte contingentering en problemen bij de ertstoevoer (Petzina 1968: 102-103; Jäger 1969: 55).

In 1937 werd het ertsprobleem dringender, mede door de Spaanse burgeroorlog en stakingen in Frankrijk en de ijzerertscontingentering in Groot-Brittannië. Paul Pleiger, een medewerker van Keppler die in 1935 met een plan om de binnenlandse ijzerertsproductie in twee jaar tijd van 4,3 miljoen ton tot 14,3 miljoen ton te doen toenemen op de eensgezinde tegenstand van de ijzer- en staalsector en het ministerie van Economische Zaken (onder Schacht) was gestuit, maar ook tot februari 1937 door Göring niet serieus werd genomen, kreeg nu de steun van Roehling. Deze laatste was overigens reeds in 1933 begonnen het Zuidduitse Doggererts te exploiteren en wilde daarvoor meer overheidssteun. Pleiger en Roehling vlogen samen naar Corby in Engeland, waar de Amerikaanse ondernemers van Brasserts, die daar het nieuwe bedrijf van Stewart & Lloyds bouwden (zie 11.6), bevestigden dat ook met het Duitse erts rendabel was te werken. Eind april begonnen dan in Berlijn in het geheim de besprekingen met de Brasserts over de bouw van een nieuw ijzer- en staalbedrijf in Duitsland.

Göring drong intussen bij de Duitse ondernemingen aan op capaciteitsuitbreiding en vooral dan op het vlak van de ontginning van binnenlandse erts. Niet enkel de zelfvoorziening in geval van economische blokkade was een argument, maar ook het sparen van deviezen. In het vierjarenplan van 1936 ging men ervan uit met een investering van 60 miljoen mark voor eind 1937 2 miljoen ton meer aan erts, uitgedrukt in zuiver ijzergehalte, te kunnen bovenhalen, hetgeen tot een deviezenbesparing van 24 miljoen mark per jaar zou leiden. De meerkosten om dit erts te verwerken werden echter op 40 miljoen mark per jaar geschat. Een verdere overweging voor de ontginning en plaatselijke verwerking van ijzererts (vooral dan in de buurt van Salzgitter) was de strategische overweging dat te veel ijzer- en staalcapaciteiten in de buurt van de grenzen gelegen waren en daardoor kwetsbaar voor luchtaanvallen. Een van de algemene

---

24. Het is overigens opvallend dat veel studies over de Duitse oorlogsvoorbereiding en -economie de Ilseder Hütte niet vermelden en de indruk wekken alsof de Göring-Werke het eerste ijzerbedrijf was dat de ertslagen in dit bekken exploiteerde.

doelstellingen - en resultaten - van het tweede vierjarenplan was dan ook de verdere industrialisering van Midden-Duitsland.

In maart 1937 zegden de ondernemingen Göring toe hun inspanningen bij de ontginning van binnenlandse ertsen op te drijven, waarschijnlijk om een dreigend overheidsinitiatief in de sector af te wenden. De maanden daarna gebeurde echter weinig in die richting en bovendien eiste de sector een prijsverhoging met 50 % voor ijzer en staal om daaruit de benodigde investeringen te kunnen financieren. Göring interpreteerde dit als een weigering en kondigde in juli de oprichting van de naar hem genoemde onderneming aan die de noodzakelijke taak op zich moest nemen. Pleiger kreeg daarvan de leiding. Zoals in hoofdstuk 11 reeds vermeld, werden de prive-bedrijven gedwongen aan de onderneming deel te nemen.

Met zijn initiatief slaagde Göring er ook in het front van de ijzer- en staalindustrie te breken. Toen Göring op de hoogte kwam van een vergadering van staalindustriëlen in augustus 1937 aarzelde hij niet enkele ervan te intimideren, zodat de meerderheid tenslotte niet bereid was Poensgens protest-memorandum te ondertekenen. De Verenigde Stahlwerke bleven het verzet van voornamelijk Ruhr-industriëlen tegen de nieuwe onderneming aanvoeren. Krupp, Roehling en Mannesmann waren echter tot zaken met de nieuwe onderneming bereid. Mannesmann wilde daarmee verhinderen dat het nieuwe bedrijf een concurrent in de buizensector zou worden, terwijl Krupp en Roehling de mogelijkheid zagen om bij de bouw van het bedrijf bestellingen te verwerven. Bovendien waren de bedrijfsleiders van deze drie ondernemingen vanaf 1933 het nauwst met het regime gelieerd. De immer wendbare Flick, die goed vertegenwoordigd was in de 'Freundeskreis Himmeler', de vroegere Keppler-Kreis, speelde in dit conflict eerder de rol van pacterende derde (Wagenführ 1955: 19-20; Von Klass 1957: 251-254; Von Krosigk 1958: 515-516; Schweitzer 1964: 226-227, 539, 541-542; Petzina 1968: 104-105, 188-189; Eichholtz 1969: 51; Jäger 1969: 60; Manchester 1969: 426; Radkau 1974: 255-257, 290-293; Zumpe 1980: 141-150; Overy 1985: 316-323).

Vooraf met de Verenigde Stahlwerke bleven de Göring-Werke daarna op gespannen voet staan - het feit dat Vestag in maart 1939 gedwongen werd haar meerderheidsaandeel in Alpine Montan aan de Göring-Werke te verkopen (zie verder) versterkte dat alleen maar. Voor de rest bleek de oprichting van de onderneming voor de staalindustrie geen slechte zaak. De kosten van de privé-ondernemingen werden er niet door verhoogd, terwijl de overheid nu zelf belang had bij het op peil houden van de ijzer- en staalprijzen. De onderneming kreeg in de ijzer- en staalsector bovendien niet de omvang die Göring eerst voorzien had en werd dan ook niet de concurrent die de industrie gevreesd had (Lachmann 1941: 31; Radkau 1974: 255-257).

Stilaan was er dan ook sprake van normalisering van de betrekkingen tussen de sector en het regime, maar zoals bij de samenstelling van 'Kleine Kreis' van de ijzer- en staalindustrie (zie 13.4) trad ook hier weer een andere ondernemersgroep op de voorgrond dan voorheen.

Zangen (Mannesmann) werd in 1938, vijf dagen na de 'Kristallnacht' waarbij overal in Duitsland synagogen werden in brand gestoken en huizen en bedrijven van joden geplunderd, 'leider' van de Reichsgruppe Industrie (25); Roehling werd na de bezetting van het Lotharings-Luxemburgs minette-gebied gevolmachtigd voor de ijzer- en staalproductie in het hele bekken en later werd hij ook leider van de Reichsvereinigung Eisen (Pritzkolet 1955: 381-383; Jäckel 1966: 77; Radkau 1974: 258, 290-293). In de concentratiebeweging die met het tweede vierjarenplan inzette speelden in de ijzer- en staalsector naast de Göring-Werke vooral Mannesmann, Flick en Otto Wolff (26) een belangrijke rol. Deze ondernemingen lieten zich ook bij de 'arisering' van joodse bezittingen niet onbetuigd (Keiser 1939: 137-138, 214-215; Neumann 1944: 328, 344-347; Pritzkolet 1955: 381; Von Krosigk 1958: 687-689, 696).

De oprichting van de Göring-Werke was zonder twijfel het belangrijkste overheidsinitiatief in het kader van het vierjarenplan. Volgens de raming van de planversie van eind 1937 bedroegen de geplande overheidsinvesteringen in de ijzer- en staalsector slechts 353 miljoen op een totaal van 8,485 miljard mark voor het gehele plan, hetgeen neerkwam op 3,72 %. Het rijk was bijzonder gul met het verstrekken van kredieten aan de Göring-Werke. Eind 1941 beliepen deze in het kader van het vierjarenplan voor de onderneming alleen - die zich dan reeds lang ook buiten de ijzer- en staalsector had begeven - reeds 1,1 miljard mark op een totaal van 1,3 miljard mark (Petzina 1968: 81, 83, 87, 172).

De nazi's hadden niet de illusie hun ertsbehoeften totaal uit het binnenland te kunnen betrekken. Een eerste fase waarin dit duidelijk werd - en die ook in de kritische Duitse literatuur over de oorlogsplanning meestal over het hoofd wordt gezien - was de Spaanse burgeroorlog. In ruil voor hun ondersteuning stelden de Duitsers duidelijke eisen aan de nationalistische opstandelingen onder leiding van Franco. De ijzerertsminen in Spaans Marokko werden van de Franse en Engelse eigenaars opgeëist. Reeds in januari 1937 werden die van Zeghaghnen nabij Melilla onder leiding van Duits personeel geëxploiteerd. Nog in januari bekwam Duitsland dat 60 % van de koperertsproductie van Rio Tinto in Andalusië (27) aan haar geleverd werd.

-----

25. Volgens Eichholtz (1969: 52) stelde Zangen daarbij een dergelijk eenzijdig op de zware industrie afgestemde consultatieve 'Beirat' samen, dat Flick daartegen uit tactische overwegingen bezwaar maakte.

26. Otto Wolff behoorde als vriend van Von Schleicher nochtans tot degenen die tot op het laatste ogenblik het aan de macht komen van Hitler probeerden te voorkomen (Pool/Pool 1979: 454, 486).

27. Mitchell (1982: 132) noemt Rio Tinto verkeerdelijk een ijzerertsmin.

Het bleek echter niet eenvoudig de Duitse participaties in de Spaanse mijnsector uit te breiden. Onder invloed van Spaanse financierskringen, waaronder met name die uit de Baskische mijnsector, vaardigde de nationalistische regering in oktober 1937 een decreet uit waarbij alle mijnconcessie die vanaf het begin van de burgeroorlog waren verleend werden ingetrokken en buitenlandse participaties tot een maximum van 30 % werden beperkt (28). Wellicht ging het hier niet enkel om een nationalistische reflex, maar ook om een poging tot toenadering tot Groot-Brittannië, dat voor de oorlog het leeuwedeel van de Spaanse ertsen afnam.

Zowel de Duitse regering als Hisma (Hispano-Marroqui de Transportes), de onderneming die als dekmantel voor het grootste deel van de Duitse leveringen fungeerde, protesteerden heftig tegen deze maatregel. De eerste dreigde er zelfs mee alle steun te beëindigen. Na lange onderhandelingen werd het maximumpercentage voor buitenlandse participaties in juni 1938 tot 40 % verhoogd, terwijl de nationalistische regering enkele maanden later de ogen sloot voor het feit dat de Duitse belangen daarbovenop via Spaanse mantelondernemingen met nog eens 20 % toenamen (29). In Spaans Marokko werd het de Duitsers zelfs toegestaan mijnbouwmaatschappijen geheel over te nemen (Broué/Témime 1961: 326-335; Mitchell 1982: 132-133).

Intussen had de expansie van het Derde Rijk naar het oosten een aanvang genomen, waardoor nieuwe capaciteiten in de ijzer- en staalsector werden toegevoegd. Alleen door de 'Anschluss' van Oostenrijk in maart 1938 met haar rijke Steiermarkse 'Erzberg' nam de 'Duitse' zelfverzorgingsgraad voor ijzererts in dat jaar van 22 tot 29,2 % toe. Het is daarom niet te verwonderen dat de exploitatie van deze ertsen een minstens even grote prioriteit kreeg als de armere nabij Salzgitter en in Baden. Brasserts kreeg opdracht voor de Göring-Werke een nieuw staalbedrijf in Linz te bouwen. Door de integratie van Tsjechoslovakije in maart 1939 werden de capaciteiten voor de sector nog verder uitgebreid (Emmendorfer 1955: 27-28; Jäger 1969: 106-108, 131).

Uit de volgende tabel komt dan ook naar voren dat de uitbreiding van de ijzerertscapaciteit, zoals gezien een belangrijk onderdeel van het vierjarenplan, veel meer aan de bezetting en uitbating van buitenlandse bekkens dan aan het vierjarenplan te danken was - zonder dat maar in het minst van volledige zelfverzorging sprake kon zijn

---

28. Volgens Broué en Témime (1961: 332-333) die het meest precies lijken te zijn. Mitchell (1962: 133) noemt 25 % als maximum.

29. Volgens Mitchell (1982: 133) stond de nationalistische regering tenslotte zelfs een participatie van 75 % toe.

(bron: Jäger 1969: 65, 131, 180, 187 (30)):

tabel 29  
geplande en feitelijke produktie en import van ijzererts 1937-1940 in  
Duitsland en bezette gebieden (in 1.000 ton effectief ijzergehalte)

	1937	1938	1939	1940
geplande produktie (oude grenzen)				
Hitler-memorandum		ca. 8.000 tot 9.000		
plan 23-3-1937	3.158	3.968	4.230	5.177
plan 9-2-1938		4.085	4.966	6.460
feitelijke produktie				
binnen oude grenzen	2.569	3.078	3.730	4.825
binnen nieuwe grenzen		4.081	4.920	8.330
import	9.690	10.470	10.043	5.332

Hetzelfde blijkt uit de cijfers voor de ruwstaal-produktiecapaciteit. Terwijl in het kader van de uitvoering van het vierjarenplan die capaciteit met ongeveer 1 à 2 miljoen ton verhoogd werd, beliep de toename door bezetting en annexatie tot de zomer van 1940 reeds 16 miljoen ton (op een totaal van 39 miljoen ton). Door verdere gebiedsuitbreiding werd daar tot in 1943 nog 14 miljoen ton aan toegevoegd (Jäger 1969: 301).

E. Met de 'Anschluss' van Oostenrijk in maart 1938 - en daarvoor reeds voor een deel in de Spaanse burgeroorlog - begon het Derde Rijk voor haar binnenlandse problemen de oplossing dus in het buitenland te zoeken. Enerzijds was er door de herbewapening een steeds nijpender tekort aan arbeidskrachten en ook aan bepaalde produktiecapaciteiten - het was dan ook niet te verwonderen dat na de 'Anschluss' het oog op het industrieel ontwikkelde Tsjechoslovakije moest vallen. Anderzijds was het voor andere produktiecapaciteiten die intussen waren klaargekomen en die bij gebrek aan afzet dreigden stil te vallen, noodzakelijk een markt te scheppen. Door de toenemende afsluiting van de internationale markten was dat steeds moeilijker en daarom gingen de ideeën in Duitsland zoals (in 13.3) gezien vanaf 1932 reeds in de richting van een 'Grossraumwirtschaft' in Midden-Europa. De handelsbetrekkingen werden dan ook steeds meer in die richting geleid. In 1938 ging dan ook reeds 40 % van de Duitse wapenuitvoer naar de Balkan, in 1939 60 % (Treue/Frede 1953: 46; Schweitzer 1964: 442; Mason 1968: 187; Sohn-Rethel 1973: 97-99, 126; Beckenbach 1974: 84; Radkau 1974: 329-331; Brandes 1976: 30).

-----

30. 'Nieuwe grenzen' is voor 1940 niet helemaal correct, omdat Duitsland slechts een deel van het minette-gebied (het departement Moselle) annexeerde en de rest enkel bezette.



De territoriale expansie veranderde het karakter van het Duits kapitalisme nog meer in militaire richting. Voordien waren alle economische reguleringsinstanties reeds grotendeels op de herbewapening gericht, terwijl een groot deel van de privé-bedrijven via de vierjaren-planning een soort verlengstuk van de publieke sector waren geworden. De sector van de produktiemiddelen profiteerde het duidelijkst van deze evolutie: de groei ervan tussen 1928 en 1939 beliep 150 %; in de consumptiesector was die niet hoger dan 20 % (Schweitzer 1964: 469, 497-499, 532-533; Petzina 1968: 185).

Het is echter verkeerd de toename van de publieke regulering in deze periode gelijk te stellen met etatisme. Dat blijkt niet enkel uit de blijvende rol van de industriële groepen en kartels, maar ook uit de privatisering van belangrijke overheidsparticipaties zoals die in de Dresdner Bank en de Vereinigte Stahlwerke. Vanaf de overname door de overheid van het Flick-aandeel in deze laatste onderneming in 1932 onderhandelde directeur Vögler over herprivatisering. In maart 1936 werd die tenslotte een feit (zie ook 11.4) (Guérin 1945: 201-202; Sörgel 1965: 90; Hallgarten 1974: 208, 214, 216; Radkau 1974: 257-258).

Met de annexatie en bezetting van nieuwe bekkens kreeg het kapitalisme naast een militair in toenemende mate ook een parasitair karakter. De Göring-Werke vormden daarvan het duidelijkste voorbeeld. Parallel met de uitbreiding van het Duitse Rijk slaagde het bedrijf erin haar activa uit te breiden. Een maand na de Anschluss zette het in Linz een staalafdeling op en verder verwierf het in Oostenrijk ondermeer het autobedrijf Steyr-Daimler-Puch, de Steirische Gusstahlwerke, de Feinstahlwerke Traisen en 14 % van Alpine Montan. Na een lange strijd werd Vestag in maart 1939 gedwongen haar participatie van 56 % in datzelfde bedrijf aan de Göring-Werke te verkopen - de opbrengst daarvan moest het bovendien gedwongen investeren in een fabriek voor synthetische olie. Na de integratie van Alpine Montane met haar rijke ertsreserves veranderde het karakter van de Göring-Werke snel. De onderneming verloor bijvoorbeeld alle belangstelling voor de oorspronkelijk geplande exploitatie van relatief arme ijzerertsen in het Zuidduitse Baden (zie 11.4).

In Tsjechoslovakië vielen de Poldihütte en de twee door de overheid gecontroleerde wapenbedrijven Skoda (31) en Brno in handen van de Duitsers en uit verschillende gegevens blijkt dat ook deze ondernemingen werden doorgespeeld naar de Göring-Werke. Via Brno controleerden de Göring-Werke dan weer de Reshitza-staalfabrieken in Roemenië. In Noorwegen werden de Dunderland-ijzermijnen in handen genomen. In dit korte overzicht is dan nog maar enkel ingegaan op de

---

31. Na de Conferentie van München (september 1938) was Schneider erin geslaagd zijn meerderheidsaandeel in Skoda te verkopen aan de Tsjechoslovaakse overheid (Lachmann 1941: 33).

ijzer- en staalbelangen van de onderneming. Daarnaast werden belangen verworven in de steenkoolsector, metaalverwerking, huizenbouw, scheepvaart en handel. In 1940 telden de Göring-Werke al niet minder dan 600.000 werknemers (Keiser 1939: 138, 214; Lachmann 1941: 29-40; Neumann 1944: 355-357; Emmendorfer 1955: 27-29, 46-48; Petzina 1968: 106-107; Hempel 1969: 150-153; Radkau 1974: 358; Overy 1985: 326-329).

Niet enkel deze ene onderneming, die men met Neumann nog in een soort gangstertraditie kan plaatsen (zie 11.4), vertoonde dergelijke parasitaire trekken. Zoals tijdens de Eerste Wereldoorlog waren ook 'normale' privé-ondernemingen betrokken bij de uitbating van de rijkdommen in de bezette gebieden. Vooral in de geannexeerde gebieden konden zij hun bezittingen uitbreiden, terwijl de overheid zolang de oorlog niet officieel beëindigd was en het definitief statuut van de overige bezette gebieden nog niet duidelijk was, de bezittingen van bepaalde inbeslaggenomen ondernemingen nog niet definitief wilde toewijzen aan de concerns die ze voorlopig bestuurden. Over het algemeen werden grote ondernemingen bij de expansie in het buitenland bevoordeeld. Van de industriële bedrijven ontwikkelde IG Farben daarbij de drukste en meest succesvolle activiteit. Bij de banken waren vooral de Dresdner en de Deutsche Bank in het geweer (Neumann 1944: 381; Sörgel 1965: 95; Beckenbach 1974: 97; Radkau 1974: 359-376, 381).

In vergelijking daarmee leek het in de ijzer- en staalindustrie om relatief beperkte initiatieven te gaan. In Oostenrijk kreeg Krupp met hulp van de overheid de Berndorfer Metallwarenfabrik, die het in 1929 had moeten verkopen, weer in handen. Voor Mannesmann bracht de annexatie van het Sudetenland de bevoorrading van haar bedrijf aldaar in Komotau (Chomutov) vanuit de Prager Eisenindustrie AG, een bedrijf waarin het een participatie had van 25 %, in het gedrang. Na de bezetting van de rest van Tsjechoslovakije en de inlijving van het westen daarvan als protectoraat kon Mannesmann haar aandeel in dat laatste bedrijf echter tot een meerderheidsparticipatie opvoeren. Directeur Zangen van Mannesmann werd daarbij blijkbaar door het expansievirus aangestoken, want na de verovering van Polen stelde hij de Ruhr-industriële voor een consortium te vormen om de Göring-Werke de pas af te snijden bij de overname van de Pools-Oppersilesische bedrijven. Vogler raadde hem echter aan zich tot Flick te wenden. Flick kwam intussen slechts moeizaam tot overeenstemming met de Göring-Werke over de verdeling van de bruinkoolbelangen van het Petschek-concern in het Sudetenland (Emmendorfer 1955: 49-50; Eichholtz 1969: 55; Hempel 1969: 145-146, 154; Manchester 1969: 435-436; Radkau 1974: 359-368; Overy 1985: 327, 338).

### 13.6 Blitzkrieg en vredeseconomie in oorlogstijd

A. Toen met de inval in Polen de Tweede Wereldoorlog een aanvang nam waren de meeste Duitse vierjarenplan-projecten nog in volle opbouw. De expansie tot nu toe naar het zuid-oosten had echter geleerd dat verovering een gemakkelijkere weg tot capaciteitsuitbreiding was. Bovendien stuitte het nazi-groeimodel in 1938-1939 steeds meer op haar grenzen. Ondanks het feit dat reeds in 1935 het begin van de oorlog door de NSDAP en het leger voor 1939 was vastgesteld (zie 13.4), zijn er dan ook waarnemers die een relatie zien tussen het Blitzkrieg-concept en de crisis van 1938-1939. Die crisis was evenwel geen toeval, maar was een gevolg van het feit de herbewapening op de wijze zoals die door de nazi's werd aangepakt, gebaseerd was op de vooronderstelling dat de kosten ervan na een gewapend conflict op de vijand zouden worden afgewenteld (Petzina 1968: 133, 194; Mandel 1986b: 25-26).

Hitlers 'Blitzkrieg'-concept hing duidelijk samen met het inzicht in de structurele zwaktes van de Duitse herbewapeningsinspanning. Het was dus niet enkel een tactiek, gebaseerd op het verrassingseffect, maar ook een strategie die het met een tekortschietende economische basis mogelijk moest maken de rol van grootmacht te spelen. De uitschakeling van de vakbonden en de prioriteiten van de vierjaren-planning drukten bovendien op het levenspeil van de werkende klassen en Hitler wilde vermijden dat de oorlog dit nog zou versterken.

Minister van Economische Zaken Funk stelde in zijn plannen in eerste instantie nochtans een rigoureuze oorlogseconomie in het vooruitzicht en verklaarde dan ook dat de mensen aan het thuisfront er niet beter aan toe zouden zijn dan de soldaten in de vuurlijn. In een redevoering half oktober 1939 sloeg hij echter opeens een andere toon aan en kondigde hij aan dat het economisch leven gelukkig niet in die mate moest gereorganiseerd worden, als eerst voorzien was. Nog een maand later sprak het gezaghebbende tijdschrift Der deutsche Volkswirt over een "mogelijk op de vredeseconomie lijkende oorlogseconomie". "Business as usual", Churchills motief bij het begin van de Eerste Wereldoorlog, was dan ook het principe dat men zolang mogelijk probeerde aan te houden en zoals toen won nu ook het idee veld dat de oorlog niet lang zou duren. Het gevolg was dat zelfs belangrijke lange-termijnprojecten, zoals de ontwikkeling van de atoombom, werden afgeremd (Kaldor 1946: 223-224; Wagenführ 1955: 27, 31; Milward 1965: 7-8, 29; Mason 1968: 186; Fischer 1968: 83; Beckenbach 1974: 93; Mandel 1986b: 36).

De veldtochten in Polen en in het westen in het laatste kwartaal van 1939 en de eerste helft van 1940 vielen inderdaad mee qua duur en materiaalverbruik. De aanpassingsproblemen bij de militaire

mobilisatie, waardoor bijvoorbeeld de Saarlandse ijzer- en staalindustrie voor negen maanden stil kwam te liggen, hadden dan ook geen weerslag op de krijgsverrichtingen. De produktie in de bewapeningsindustrie werd integendeel tijdens de verschillende militaire campagnes vrij soepel omgeschakeld naar het in de volgende campagne specifiek vereiste materieel (Kaldor 1946: 205, 224; Wagenführ 1955: 29-30; Milward 1965: 26, 31-33; Petzina 1968: 145; Jäger 1969: 173-174).

Het is niet te verwonderen dat met het devies 'business as usual' geen snelle groei te verwachten was. In 1940 werden voor het leger 1,3 miljoen arbeidskrachten gemobiliseerd en in 1941 nog eens 400.000. Door de afkeer van de nazi's voor vrouwenarbeid buiten het gezin bleef daarenboven het aantal vrouwelijke arbeidskrachten afnemen. Nog steeds werd in de meeste fabrieken maar met een dagploeg gewerkt. De economie stagneerde dan ook volkomen. Als men 1938 gelijkstelt met index 100, dan bevond de industriële produktie zich in 1939 op index 106, in 1940 op 102 en in 1941 op 105, terwijl het territorium van het rijk werd uitgebreid. Er was een beperkte daling van de produktie van consumptiegoederen, terwijl ook de wapenproduktie niet expandeerde. Tijdens de eerste oorlogsmaanden eind 1939 zakte de wapenproduktie tot een waarde van 583 miljoen mark per maand. In 1940 steeg dit maandgemiddelde weer tot 897 miljoen mark, maar bleef het jaar daarop met 909 miljoen mark (32) zo goed als gelijk. Bij de Geallieerden nam de wapenproduktie daarentegen snel toe, zodat het quasi-evenwicht tussen de twee blokken in 1940 het jaar daarop al omsloeg in een groot overwicht voor de Geallieerden.

Volgens Wagenführ en Kaldor werd in 1941 dan ook kostbare tijd en wellicht ook reeds de oorlog verloren. Voorlopig deden zich echter geen munitietekorten voor aan het front. Pas met de invasie van Rusland in juni 1941 begonnen produktie en verbruik van artilleriegeschut elkaar in evenwicht te houden, terwijl het verbruik van munitie de produktie al snel oversteeg. Toch daalde over het algemeen in de tweede helft van 1941 de wapen- en munitieproduktie nog (Kaldor 1946: 210-212, 225, 231; Wagenführ 1955: 26, 28, 32-36, 46; Milward 1965: 28, 32, 41-44; Petzina 1968: 190).

B. Wel bleef in deze periode de produktie van grondstoffen toenemen. Het vierjarenplan bewees hier verder haar relatief nut. De ijzerertsproduktie maakte in 'Groot-Duitsland', het minette-gebied echter niet meegerekend, een grote sprong van 4,92 miljoen ton in 1939 naar 6,36 miljoen ton (ijzer-gehalte) in 1940, maar nam daarna weer gestaag af tot 5,18 miljoen ton in 1943 en 1944. Deze cijfers wijzen erop dat zowel voor als na 1940 de nieuwe produktiefaciliteiten in (klein-)Duitsland niet geheel gebruikt werden, waarschijnlijk omdat de verwerking van de Duitse erts te

veel kostte - in geld en energie. Liever gebruikte men de daartoe benodigde supplementaire steenkool als ruilmiddel voor rijk Zweeds erts.

Ondanks de vele nieuw verworven steenkoolreserves, waardoor de produktiecapaciteit van 200 miljoen ton in 1938 tot minstens 335 miljoen ton in 1943 toenam, bleef gedurende de hele oorlog de steenkoolbevoorrading krap, mede omdat steenkool naast internationaal ruilmiddel (vooral bij de aankoop van erts in Zweden) ook als synthetische grondstof in de chemische industrie werd gebruikt. Door een tekort aan arbeidskrachten konden bovendien niet alle steenkoolcapaciteiten benut worden (Kaldor: 217-219; Petzina 1968: 144, 181-183; Jäger 1969: 70, 131-133, 171-173, 175, 180-182, 187, 191, 299, 303-304).

De ijzer- en staalproduktie en -contingentering bleef intussen voor problemen zorgen. Mede door de aanpassingsproblemen bij het begin van de oorlog daalde de ruwstaalproduktie in (klein-)Duitsland in 1940 tot 19,14 miljoen ton en ondanks een zekere stijging in 1941-1943 werd het produktie-niveau van 1939 (22,51 miljoen ton) niet meer geëvenaard. Daar staat tegenover dat de produktie in de bezette en geannexeerde gebieden, op een zekere terugval in 1942 na, steeg van 23,07 miljoen ton in 1940 tot 34,62 miljoen ton in 1943. De teruggang van de Duitse ijzer- en staalproduktie in 1940 hinderde de expansie waarschijnlijk niet. Weliswaar kregen de wapenfabrikanten minder dan ze gevraagd hadden, maar zoals we reeds zagen was dat gebruikelijk. Op basis van de beschikbare cijfers voor het eerste halfjaar van 1940 blijkt dat de wapenindustrie minder staal verbruikte dan het toegedeeld kreeg. Er waren weliswaar spanningen op de staalmarkt, maar op enkele soorten gelegeerd kwaliteitsstaal na waren er tot 1943 geen echte tekorten (Wagenführ 1955: 30-31; Petzina 1968: 191-192; Jäger 1969: 305-307).

C. Ondanks de contingenteringsproblemen bleven de bestaande reguleringsmechanismen grosso modo tot 1942 bestaan. De wirwar van instanties werd zelfs nog vergroot doordat vanaf het uitbreken van de oorlog een deel van het produktie-apparaat voor de civiele produktie werd voorbehouden. Voor de sturing daarvan kregen zowel de ambtenaren van het ministerie van Economische Zaken als de leiders van de 'groepen' meer bevoegdheden (Geer 1961: 136-137).

Verder werd voor een aantal produkten het gebruik van bepaalde grondstoffen, waaronder verschillende soorten gelegeerd staal, verboden. Voor wat de oorlogsproduktie betrof werden door de economische afdeling van het leger aan het systeem van de controlenummers nieuwe codes toegevoegd om aan bepaalde programma's prioriteit te kunnen geven. De bewapeningsinspecteurs kregen de bevoegdheid daartoe in de produktie van de bedrijven zelf tussen te komen. Omdat het toekennen van hoge prioriteit betekende dat een bedrijf snel van alle noodzakelijke produktiemiddelen werd voorzien, terwijl de controle over de mate waarin deze dan werkelijk uitsluitend voor het genoemde programma werden gebruikt moeilijk was, was deze vorm van controle erg populair bij de bedrijven (Geer 1961:

139, 140-148).

De grondstoffen-contingentering bleef over het algemeen het belangrijkste economische reguleringsmechanisme, maar in feite was het niet meer dan een gedrang van de verschillende gevestigde belangen voor wat verkrijgbaar was. Göring probeerde in de eerste fase van de oorlog nog zijn economische bevoegdheden ten op zichte van het leger verder uit te breiden, maar zonder veel succes (Treue/Frede 1953: 55; Petzina 1968: 155-156; Milward 1965: 52, 64).

Görings macht nam zelfs nog af, want op 17 maart 1940 riep Hitler een nieuw ministerie voor Bewapening en Munitie in leven. Het initiatief kwam voort uit Hitlers ontevredenheid over het onvermogen van de legerstaven om de munitieproductie te rationaliseren en te doen toenemen. Het was het zoveelste voorbeeld van een instantie die door Hitler tot stand werd gebracht met bevoegdheden die deze van andere overlaptten. Daarom betekende dit niet enkel voor het leger, maar ook voor Göring een nederlaag. Oorspronkelijk strekten de bevoegdheden van het nieuwe ministerie zich overigens niet verder uit dan de munitieproductie van het landleger. Aan het hoofd plaatste Hitler zijn vertrouweling Fritz Todt, die rond zich een efficiënte organisatie had weten tot stand brengen, die projecten zoals de bouw van de Autobahnen en van de Siegfriedlinie tot een goed einde had weten te brengen (Milward 1965: 57-58; Janssen 1968: 21-22; Petzina 1968: 136-138; Eichholtz 1969: 116-118).

Op het ene terrein waarvoor zijn ministerie bevoegd was probeerde Todt een rationalisering tot stand te brengen. Middelen daartoe waren onder andere standaardisering en vereenvoudiging van de vele wapen- en munitietypes en een combinatie van sterkere centralisatie en grotere verantwoordelijkheid voor de bedrijven (Milward 1965: 59-65; Janssen 1968: 43).

### 13.7 Het Speer-ministerie en de totale economische mobilisatie

A. Als Rusland in 1941 in elkaar gestort was, zou het Blitzkrieg-concept zijn waarde definitief bewezen hebben. Met de eerste succesvolle tegenoffensieven van de Russen op het einde van 1941 kwam de strategie echter onder grote druk te staan. Daarenboven werden de Verenigde Staten na de Japanse aanval op Pearl Harbor op 11 december 1941 ook officieel in de oorlog betrokken. Hitler bleef zich nog een tijdlang tegen een strategische heroriëntering verzetten, maar ten laatste half januari 1942 ging hij overstag (Kaldor 1946: 225; Milward 1965: 45, 65-67).

Onder druk van het toenemend munitieverbruik kregen ook de voorstellen tot rationalisatie van het productie-potentieel een grotere weerklank. In november 1941 trachtte het ministerie van Economische Zaken de contingentering van de metalen te

reorganiseren. Begin december werden enkele Führer-bevelen uitgevaardigd met het oog op de rationalisatie van de produktie. Er moest meer gebruik gemaakt worden van massaproductie-technieken en de produktie moest geconcentreerd worden in de meest efficiënte bedrijven. Todt zelf probeerde voor het eerst, daarbij ondersteund door het leger, maar niet door de Vierjarenplan-organisatie, met de bedrijven in ruil voor belastingsverminderingen tot vaste prijzen voor de oorlogscontracten te komen - voordien kregen de bedrijven hun kosten vergoed plus een winstpercentage, hetgeen uiteraard niet tot besparingen leidde. Er was sprake van een zekere beperking van de consumptiemiddelen-sector en op 6 februari 1942 vond in de nieuwe gebouwen van het ministerie van Bewapening en Munitie voor het eerst een vergadering plaats van alle belangrijke verantwoordelijken voor de oorlogsproduktie. Toch was er nog geen sprake van totale economische mobilisatie (Milward 1965: 64-66, 69-71; Radkau 1974: 426).

B. Enkele dagen daarna verongelukte Todt en onmiddellijk werd Albert Speer, de 'officiële' architect van het Derde Rijk en een persoonlijke vriend van Hitler, als opvolger aangesteld. Speer maakte er een gebruik van de Duitse bewapeningspolitiek tot onderwerp van lange besprekingen met Hitler - de zogenaamde Führer-conferenties - te maken. Op de eerste daarvan, op 19 februari, kwamen Hitler en Speer al tot een akkoord over de noodzaak van een totale mobilisatie en het beëindigen van de 'vredeseconomie'. In dat kader kreeg Speer de eindverantwoordelijkheid over de oorlogsproduktie, al werd hij formeel aan Göring ondergeschikt. Deze laatste begreep echter goed wat er aan de hand was en dreigde ermee al zijn economische functies neer te leggen. Zijn rol op economisch vlak was hoe dan ook uitgespeeld (Milward 1965: 55-56, 73-79; Janssen 1968: 34-39; Petzina 1968: 148-149).

In tegenstelling tot de Blitzkrieg-periode ging men nu over naar planning van de munitieproduktie op lange termijn, al bleek dat in de oorlogssituatie met haar vele onverwachte wendingen geen sinecure (Neumann 1944: 617; Milward 1965: 83). Het uitgangspunt was dat het voor Duitsland niet mogelijk was dezelfde hoeveelheden aan wapens te produceren als de Geallieerden en het dus haar kracht moest vinden in kwalitatieve superioriteit, ook al probeerde men nu ook meer gebruik te maken van massaproductie-technieken (33) (Kaldor 1946: 229; Milward 1965: 100-102; Mandel 1986b: 66-68).

De Geallieerden dachten dat de Duitse wapenindustrie vanaf 1939 reeds op volle toeren draaide en in 1941 het maximum van haar

---

33. De slechtere kwaliteit van de Amerikaanse en Britse wapens werd meestal toegeschreven aan die massaproductie-technieken (Milward 1965: 101). Volgens Mandel (1986b: 66) was Speer de eerste die overging tot standaardisering en massaproductie van de reserve-onderdelen van de wapens.

productiecapaciteit bereikt had. Het was dan ook geen kleine verrassing vast te moeten stellen dat Duitsland in staat bleek vanaf begin 1942 tot midden 1944 de wapenproductie te verdriedubbelen - dan nog bereikte volgens Speer de totale Duitse munitieproductie tijdens de hele Tweede Wereldoorlog niet het niveau van die tijdens de Eerste Wereldoorlog (Wagenführ 1955: 66, 124; Milward 1965: 1; Radkau 1974: 420-421).

C. Verschillende oorzaken kunnen voor dat laatste feit worden aangegeven. Eerst was er het feit dat Speer er slechts langzaam in slaagde de oorlogsproductie werkelijk te centraliseren. In mei 1942 werden aan zijn ministerie de economische en bewapeningsafdeling van het landleger - het onder leiding van generaal Thomas steeds verder gegroeide "WiRuAmt" (Wehrwirtschafts- und Rüstungsamt) - toegevoegd en daarna kon hij stilaan zijn bevoegdheden uitbreiden ten koste van de marine, het ministerie van Economische Zaken en de Vierjarenplan-organisatie. De bewapeningsafdeling van de luchtmacht en dus het belangrijke onderdeel van de productie van vliegtuigen bleef zelfs tot juni 1944 buiten zijn controle. Op dat ogenblik was Speer echter al weer uit Hitlers gunst en was binnen de SS een bewapeningsafdeling ontstaan die haar territorium steeds meer uitbreidde. Daarnaast bleef ook de arbeidsinzet grotendeels buiten Speers controle.

Ondanks het feit dat er onder Speer ongetwijfeld sprake was van toenemende centralisatie werd het probleem van de tekortschietende coördinatie tussen de verschillende instanties niet opgelost. De vele rivaliteiten binnen het nazi-systeem, dat zeker niet het monolithisch geheel was dat velen erin zagen, droegen daar in niet geringe mate toe bij. De successen die Speer wel boekte - en die er toe leidden dat zijn ministerie steeds meer gewoon 'ministerie Speer' werd genoemd - waren dan ook in grote mate te wijten aan goede improvisatie en degelijk bestuur binnen het geheel dat hij controleerde, gekoppeld aan het groeiend gevoel in Duitsland naarmate de oorlog vorderde dat men ook zelf bedreigd werd (Neumann 1944: 621-522; Kaldor 1946: 225-226, 231-232; Wagenführ 1955: 124-125; Milward 1965: 81-82, 85-89, 96, 128, 131-136, 140-141, 151, 153, 155-157, 161; Petzina 1968: 149; Schäfer 1977: 766-767).

Een tweede factor die ertoe leidde dat de Duitse wapenproductie nooit maximaal functioneerde, was het feit dat de totale mobilisatie niet continu werd volgehouden. Na een aantal overwinningen in de zomer van 1942 hoopte Hitler op een terugkeer naar de combinatie van boter en kanonnen van de Blitzkrieg-benadering - pas door de omsingeling van een heel leger voor Stalingrad in november werd hij uit die illusie gewekt. Het gevolg was dat de groei van de bewapeningsproductie in trappen verliep. Als men de wapen- en munitieproductie van januari-februari 1942 op index 100 plaatst, dan ziet men dat die index tot juli 1942 snel steeg en dan een aantal maanden op gemiddeld 154 bleef steken. In november zette een nieuwe groei in die duurde tot mei 1943 (index 232). Daarna stagneerde de productie tot februari 1944 (index 231) en in maart volgde dan de laatste inspanning voor het 'overwinningsprogramma', waardoor de



index tot een maximum van 322 in juli 1944 opliep. Ondanks de steeds groter wordende problemen door de bombardementen en de toenemende grondstoffenschaarste bevond de index zich in december 1944 nog op 263. Daarna daalde de produktie echter vrij snel (Kaldor 1946: 227-229; Wagenführ 1955: 83-88; 178-181; Milward 1965: 88-89, 100, 192-193).

In vergelijking met de Blitzkrieg-periode was er ontegenzegglijk een afname van de produktie in de consumptiegoederen-sector, maar ook deze was niet rechtlijnig. Met 1941 als index 100 daalde de produktie in deze sector in 1942 eerst tot 90, nam daarna in 1943 weer toe tot 94 om in 1944 naar het niveau van 1942 terug te keren. Omdat het leger echter een onevenredig groot deel hiervan voor haar rekening nam en naar het einde van de oorlog door de vernietigingen ook de behoeften sterk toenamen, moet het levenspeil van de gewone consumenten in 1944 toch tot 40 à 50 % onder het niveau van voor de oorlog gedaald gedaald zijn. Speer bleef zich er echter over beklagen dat nog relatief veel luxe-produkten werden geproduceerd en binnen het leger veel materiaal verkwist werd. Kenmerkend voor de bureaucratie daarbinnen was bijvoorbeeld de behoefte aan 6,2 miljoen stempelkussens per jaar (Wagenführ 1955: 49; Milward 1965: 106-107).

Een derde factor was het tekort aan en het inefficiënt gebruik van de arbeidskrachten. Vrouwen werden relatief weinig ingezet, maar (opgevoerde) buitenlanders des te meer. Onder deze laatste werd echter hoogstens een onderscheid gemaakt naar fysieke kracht, niet naar scholingsgraad. Speer vond het overigens beter de arbeidskrachten zoveel mogelijk in hun eigen land aan het werk te zetten, maar Sauckel, de gevolmachtigde voor arbeidsvraagstukken, deelde die mening niet. Hij wilde immers verhinderen dat door een krapte op de arbeidsmarkt de arbeiders - zoals tijdens de Eerste Wereldoorlog - weer aan zelfbewustzijn en slagkracht zouden winnen (34).

In het kader van de totale mobilisatie kondigde Speer in april 1942 de veralgemening van het twee-ploegenstelsel in de bewapeningsindustrie aan, maar op enkele uitzonderingen na bleef men met een dagploeg werken. Bij het begin van de oorlog werd wettelijk in de mogelijkheid voorzien om de arbeidsdag van 8 tot 10 uur uit te breiden (35) maar tot maart 1944, toen de maatregel in principe werd

34. Mandel (1986b: 40-41) wijst erop dat de mate van verzet in Duitsland tijdens het nazisme door bijna alle historici is onderschat. Tussen februari 1933 en september 1939 werden reeds tussen 400.000 en 600.000 Duitsers omwille van politieke redenen opgesloten en tijdens de oorlog nam dit aantal nog toe.

35. Volgens Treue en Frede (1953: 55-56) hield men in principe vast aan de achturige werkdag, hetgeen door de cijfers over de effectieve werkweek lijkt bevestigd te worden. Volgens Neumann (1944: 407) werd de tienuren-werkdag wel ingevoerd.

ingesteld, werd er vrij weinig gebruik van gemaakt. De gemiddelde werkweek nam tot september 1941 toe tot 49,5 uur en daalde daarna tot 48,3 uur in maart 1944. Volgens Wagenführ werd het record van 50,3 uur in de bewapeningssector, eveneens in september 1941, daarna nooit meer overtroffen (Kaldor 1946: 210-216; Treue/Frede 1953: 55-57; Wagenführ 1955: 46-47, 88-90; Milward 1965: 47, 81, 85, 96, 110-113, 134, 177; Fischer 1968: 85; Radkau 1974: 419).

D. Laten we nu blik richten op de maatregelen van Speer zelf en dan vooral voorzover ze betrekking hadden op de ijzer- en staalsector. De belangrijkste uitgangspunten van de nieuwe minister waren centralisatie, organisatorische vereenvoudiging en groter zelfbestuur voor de industrie.

Voor de grondstoffenverdeling werd op 4 april 1942 de Zentrale Planung (ZP) opgericht. Dit was een commissie van drie met daarin Speer, Milch als verantwoordelijke voor de wapenproductie van de luchtmacht en Körner van de Vierjarenplan-organisatie. Later werd minister van Economische Zaken Funk daaraan toegevoegd, maar dat veranderde weinig aan het feit dat de eerste twee de dienst uitmaakten. De ZP centraliseerde de verdeling van alle grondstoffen en bouwde voort op de reeds genoemde commissie die vanaf 1937 de staalquota vaststelde. De toewijzing ieder kwartaal van steenkool, ijzer en staal werd als de belangrijkste taak van de ZP beschouwd, omdat de consequenties ervan voor de oorlogsproductie het grootst waren. De planningsafdeling van de ZP bereidde de beslissingen voor. Hitler en Speer vergaderden dan om de prioriteiten vast te stellen en daarna werden de voorstellen door Speer en Milch verder uitgewerkt. Deze werden dan voorgelegd aan de ongeveer veertig vertegenwoordigers van de belangrijkste instanties die de grondstoffen verder moesten verdelen. Deze bespreking leidde telkens tot zekere aanpassingen.

Via de Zentrale Planung probeerde Speer zoveel mogelijk de verspillingen tegen te gaan en voor de met de industrie afgesproken opdrachten de grondstoffen te garanderen. Er werd een eind gesteld aan de praktijk dat veel meer ijzer en staal werd toegewezen dan geproduceerd. Al betekende dat laatste ongetwijfeld een belangrijke rationalisatie, in tegenstelling tot wat de naam van de nieuwe instantie pretendeerde was van centrale planning geen sprake. Eerst en vooral ging het over niet meer dan de verdeling van de grondstoffen en dat is hoogstens een aspect van centrale planning. Verder bleef planning op de lange termijn in een situatie van oorlog heel moeilijk en bovendien was de coördinatie met andere instanties ontoereikend. De activiteiten van de ZP hadden dan ook minder het karakter van het leiden van de economie dan van het zoeken van compromissen tussen de vele contingentsdragers. Binnen het kader van de hun toegewezen contingenten kregen de contingentsdragers overigens een grotere autonomie om voor hun programma's te beslissen hoe ze de toegewezen grondstoffen concreet aanwendden (Welter 1954: 21-22, 51-52; Geer 1961: 66-75, 121-123; Milward 1965: 83-85; Janssen 1968: 56-59, 70-71; Radkau 1974: 425).

Wel probeerde Speer de hele organisatie van de industrie in zijn bereik te rationaliseren. In 1939 was een organisatie-stop afgekondigd die impliceerde dat elk bedrijf in de groep bleef, waartoe het tot dan toe behoorde, ook als het in het kader van de oorlogsindustrie heel andere waren begon te produceren. Dit leidde tot vele anomalieën. Speer bouwde nu een systeem uit van 'Ausschüsse' (comités) en 'Ringe' (kringen), dat gericht was op de afwerking. De 'Ausschüsse' waren in principe gecentreerd op de produktie van de belangrijkste wapen- en munitiesoorten - tenslotte kwamen er 21 tot stand - terwijl de 'Ringe' de belangrijkste toeleveringssectoren voor de eerste moesten organiseren. In de praktijk bleek het echter moeilijk een lijn tussen beide te trekken.

Binnen deze dubbele structuur wilde Speer, in navolging van Todt van wie hij het idee erfde, de zelforganisatie van de industrie stimuleren. Elk van de Ausschüsse en Ringe kwam onder leiding van een van de belangrijke ondernemers uit de betrokken sector - Speer legde er de nadruk op dat deze niet te oud mochten zijn -, die dan de verdeling van opdrachten en grondstoffen verder moest organiseren. Doelstellingen waren rationalisatie - door verhoging van de produktiviteit en standaardisering van de produkten -, samenwerking, zowel in Duitsland als in de bezette gebieden, en concentratie in de meest efficiënte ondernemingen. Volgens Geer werd de werking van de markt nu bijna helemaal uitgeschakeld. Door middel van dit systeem probeerde men immers met zo weinig mogelijk bureaucratie de principes van de bedrijfsorganisatie naar het (sub)sectorniveau over te brengen, hetgeen de bestaande eigendomsordening ondergroef.

In de praktijk werden de grote concerns door het nieuwe systeem bevoordeeld. De poging tot totale mobilisatie vergrootte daarom de economische afhankelijkheid van het regime ten opzichte van de economisch heersende klasse. Mede daardoor was Speers aanpak niet erg populair binnen de NSDAP, terwijl ook het leger omwille van de kwetsbaarheid van de grote bedrijven voor luchtaanvallen er niet erg gelukkig mee was. Speer was in toenemende mate vatbaar voor het laatste argument, maar niet voor het eerste. De nazi's beschikten immers niet over bekwaam personeel dat de grote concernheren kon vervangen (Neumann 1944: 610, 620-621, 628, 635; Wagenführ 1955: 40-41; Geer 1961: 151-159; Milward 1965: 59-63, 79-80, 90-93; Janssen 1968: 42-48; Schäfer 1977: 703-704).

De ijzer- en staalindustrie vormde een 'Hauptring', die aanvankelijk onder leiding stond van de minder bekende industrieel Nöhl. In juli 1942 werd deze Hauptring echter opgesplitst in twee afzonderlijke: de 'Hauptring Eisenerzeugung', die nu onder leiding van Roehling werd gesteld en die verder was onderverdeeld in zes 'Sonderringe' en de 'Hauptring Eisenverarbeitung' met Nöhl aan het hoofd. Door hun verticale structuur waren de meeste concerns in de sector ook bij verschillende andere Ausschüsse en Ringe betrokken. Zangen (Mannesmann) was dan ook voorzitter van het grootste wapencomité en Rohland (August Thyssen Hütte, grootste staal dochter van Vestag) van dat voor pantserwagens (Neumann 1944: 619; Emmendorfer 1955: 20; Milward 1965: 90-91; Janssen 1968: 43, 46,

352).

Verder werd het systeem van industriële 'groepen' en kartels vereenvoudigd. Ook hier was het immers niet mogelijk gebleken steeds aan het principiële onderscheid daartussen (zie 13.3) vast te houden. Tussen 1941 en 1943 versterkte de overheid zowel de kartels als de controle erop. In 1940 kwamen de staalbedrijven niet tot een akkoord over de verlenging van hun kartel, waarna de overheid een dwangkartel instelde. In 1941 werd het kartel weer op vrijwillige basis verdergezet. Het merkwaardige was dat de clause over de boetes bij het overschreden van de quota tijdens de oorlog, waarbij in principe zoveel mogelijk staal moest geproduceerd worden, van kracht bleef (Neumann 1944: 626-627; Bettelheim 1945a: 92).

In de loop van 1942 werden de belangrijkste sectoren voor grondstoffen en halffabrikaten gereorganiseerd in een systeem van 'Reichsvereinigungen'. Niet enkel de industriële 'groepen' en kartels, maar ook de 'Reichsstellen', die bij het begin van de oorlog de 'Ueberwachungsstellen' voor de buitenlandse handel (zie 13.3) hadden vervangen, werden hierin ondergebracht. Na de steenkoolsector was de ijzer- en staalsector de eerste die op deze wijze gereorganiseerd werd. In leidende nazi-kringen was men immers hoogst ontstemd over de ontoereikende staalproductie.

Op 29 mei 1942 werd de Reichsvereinigung Eisen (RVE) opgericht. De ijzer- en staalkartels werden hiervan als Eisen- und Stahlwerkgemeinschaft in der Reichsvereinigung Eisen (ESGE) een onderdeel. Het werkgebied van beide organisaties strekte zich in principe over Duitsland en de geannexeerde gebieden uit. Poensgen, die voordien al geen voorzitter meer was van de WGE, de 'groep' voor de sector, werd nu vervangen door Zangen als voorzitter van het kartel en Roechling als voorzitter van de RVE, de WGE en de Hauptring der Eisenerzeugung. Bovendien kreeg Roechling ook de functie van 'Reichsbeauftragter für die Eisen schaffende Industrie in den besetzten Gebieten' (zie 13.10). Nochtans tekende Roechling aanvankelijk samen met Poensgen verzet aan tegen de nieuwe structuur - Vögler daarentegen, die eveneens als kandidaat-voorzitter was genoemd, kon er wel mee instemmen -, die zij omwille van het publiek karakter ervan niet als een vorm van zelfbestuur door de sector wilden erkennen.

Tenslotte werkte de sector dus toch weer mee (36). Alfried Krupp werd ondervoorzitter van de RVE en naast vertegenwoordigers van Flick, Hoesch, twee door de Duitsers bestuurd staalbedrijven in geannexeerde gebieden (ARBED en een Tsjechisch bedrijf) maakten ook Poensgen en Rohland van de Verenigde Stahlwerke deel uit van het

---

36. Poensgen trok zich evenwel uit alle verenigingsfuncties van de staalindustrie terug en nam, na een overgangsfase om zijn opvolger Rohland in te werken, in oktober 1943 ook ontslag uit de Verenigde Stahlwerke (Von Klass 1957: 270-271).

presidium. De effectieve leiding van de RVE berustte bij het driemenschap Roechling-Krupp-Rohland.

Zangen, die binnen de SS de graad van Obergruppenführer bereikte - overeenkomend met die van generaal in het leger -, ontwikkelde zich intussen tot de machtigste figuur van de gehele industrie. Het lijkt er ook op dat na de benoeming van Speer een zekere verzoening tot stand kwam tussen de vroegere vertegenwoordigers van de ijzer- en staalindustrie en het nazi-regime (37). In de in 1942 opgerichte Rüstungsrat (bewapeningsraad) zetelden bijvoorbeeld niet enkel militairen, maar ook een achttal industriëlen, onder wie niet enkel Zangen, Roechling en Pleiger, maar ook Poensgen en Vögler. Vögler werd in de eindfase van de oorlog zelfs de verantwoordelijke voor economie en bewapening in het 'rompkabinet' dat het Ruhrgebied ging leiden (38).

De WGE werd intussen niet officieel ontbonden, maar ging feitelijk volledig in de RVE op. Ook de Hauptring der Eisenerzeugung beschikte niet over een eigen administratie en viel ermee samen. De RVE werd geen strakke organisatie, al werd daarbinnen nu officieel het principe van het bedrijfsgeheim afgeschaft. Ze functioneerde feitelijk erg gedecentraliseerd. Ondanks haar publiek karakter werd in tegenstelling tot wat Poensgen gevreesd had, het zelfbestuur van de sector niet aangetast. Ook het kartel moest in deze situatie, waarin nooit genoeg staal kon geproduceerd worden, niet strak georganiseerd worden. Zowel het quotasysteem als het stelsel van boetes en premies werden afgeschaft (Neumann 1944: 453, 626-628, 660; Emmendorfer 1955: 17-19; Wagenführ 1955: 42-43; Von Klass 1957: 265-267, 277; Chomé 1964: 365; Sörgel 1965: 94; Janssen 1968: 69-70, 358; Hempel 1969: 159; Manchester 1969: 464; Radkau 1974: 423-425; Gillingham 1978: 127).

Alle reorganisaties konden niet verhinderen dat staal en in het bijzonder speciaalstaal, naast de krapte op de arbeidsmarkt en de problemen bij de verdeling van de onderdelen, een van de drie grote flessehalzen van de Duitse oorlogsproductie bleef uitmaken. De

37. Na de vlucht van Thyssen in september 1939 werden zijn bezittingen in beslag genomen - op basis van de wet van 26 maart 1933 die de confiscatie van bezittingen van de KPD regelde! Op vraag van Göring kreeg de Pruisische staat, waarvan hijzelf eerste minister was, Thyssens aandelenpakket in de Vereinigte Stahlwerke in handen, waardoor de nazi's vanaf nu ook in de leidende organen van deze belangrijke onderneming zitting hadden (Thyssen 1941: 20-22; Von Klass 1957: 264-265).

38. Hij pleegde zelfmoord bij zijn arrestatie door de Amerikanen.

39. In een memorandum eind april 1942 verklaarde Roechling dat het mogelijk moest zijn de staalproductie met 50 % te doen toenemen (Janssen 1968: 358).

plannen van de RVE om de ijzer- en staalproductie te doen toenemen (39) mislukten. In 1942 daalde de produktie zelfs nog (Milward 1965: 110; Janssen 1968: 72-76; Mitchell 1980: 416, 421). Ondanks Speers pogingen tot vereenvoudiging van de bestuursstructuur bleef de wirwar van organen en competenties voortwoekeren. De nieuwe Ausschüsse en Ringe maakten het probleem in vele gevallen zelfs groter. Bovendien groeide binnen de SS een nieuwe partijsector van de economie, waarover niemand anders controle had.

E. Gedurende het grootste deel van de oorlog bleef de controle op prijzen en winsten klein. Bij de nieuwe prijsreguleringen die in 1940 en 1941 van kracht werden, ging men ervan uit dat de winst de belangrijkste drijfveer van de economie bleef - al moesten misbruiken die tegen de nationaal-socialistische moraal indruisten bestreden worden - en bovendien dat ook de 'middelgoede' bedrijven een redelijke opbrengst moest gegarandeerd worden. In maart 1944 wilde de overheid echter af van de relatief hoge prijzen, die van deze aanpak het gevolg waren. De prijscontrole werd strenger, hetgeen vooral bij de minder efficiënt werkende bedrijven tot problemen leidde (Neumann 1944: 362-263, 631-633).

Dat deze situatie de winsten en de positie in het algemeen van de grote ondernemingen ten goede kwam zal niemand verbazen (40). In principe werden weliswaar de dividend-uitkeringen tot 6 % beperkt, maar de ondernemingen werden in de mogelijkheid gesteld met behulp van hun 'stille reserves' hun kapitaal op te waarderen en op basis daarvan konden ze dan weer hogere dividenden uitbetalen. Over het algemeen hadden de nazi's overigens een afkeer van naamloze vennootschappen en stimuleerden ze daarom de omzetting ervan in andere vormen, waarop de controle echter weer moeilijker was. Het Flick-concern werd dan ook in een BV (GmbH) omgezet - het Roehling-concern was dit reeds lang - en Krupp werd op het einde van

---

40. Tussen 1933 en 1939 namen de bruto-verdiensten van de verschillende staalbedrijven reeds sterk toe. Bettelheim, die ik hier citeer, geeft de bruto-cijfers omdat het via allerlei technieken mogelijk was de netto-winsten te minimaliseren. Enkele cijfers (telkens eerst 1933 en dan 1939 in miljoen mark - dat laatste veronderstel ik; Bettelheim noemt de eenheden niet, maar op de vorige pagina schrijft hij dat de totale winsten in industrie en handel van 1932 tot 1938 van 6,6 miljard tot 15 miljard mark toenamen): Vestag 107-222, Mannesmann 50,4-150,2, Krupp 130-395, Ilseder Hütte 14,5-46,6 (in 1937 en 1938 echter geen winst, waarschijnlijk door de oprichting van de Göring-Werke) (Bettelheim 1945b: 92). De activa van Krupp namen tussen 1933 en 1943 toe van 73 miljoen mark tot 237 miljoen mark (Manchester 1969: 513).

41. De basis daarvoor was de speciale 'lex Krupp' - die ook na de oorlog van kracht bleef - die het mogelijk maakte het hele bezit met een minimum aan successierechten aan de oudste ergenaam over te dragen (Manchester 1969: 510-514).

1943 zelfs weer een familiebedrijf (41) (Neumann 1944: 383, 640-641; Radkau 1974: 426).

Met behulp van hun hoge winsten breidden de concerns hun belangen verder uit in binnen- en buitenland. De concentratiegraad steeg snel: van 1938 tot eind 1942 nam het gemiddeld kapitaal van de naamloze vennootschappen met 59 % toe. In mei 1942 werd het Göring-concern, dat steeds verder was uitgedijd en daardoor bijna onbestuurbaar was geworden, evenwel ontbonden. De steenkool-, ijzer- en staalafdeling en het scheepvaart-onderdeel ervan werden rechtstreeks bij de Vierjarenplan-organisatie ondergebracht, terwijl de wapen- en machinebouwfabrieken geprivatiseerd werden. Daarbij kon Flick zijn belangen verder uitbreiden (Neumann 1944: 638-640; Petzina 1968: 107).

F. Vanaf 1944 verliep de organisatie van de oorlogsproductie steeds moeilijker. De geallieerde bombardementen werden steeds massaler en effectiever en de territorium-verliezen maakten de situatie nijpender.

In 1943 bleef de schade als gevolg van bombardementen nog beperkt. 6,4 % van de ruwstaalcapaciteit ging verloren. Voor 1944 werd het totale produktieverlies door de bombardementen reeds op 30 à 40 % geschat. Bovendien verminderden vanaf de herfst van 1944 de ertsleveringen vanuit Zweden snel. In 1945 kwamen ze helemaal tot stilstand (42). In het eerste kwartaal van 1944 werd het produktiedoel van 3,1 miljoen ton ruwstaal per maand nog voor 99 % bereikt, maar daarna ging de productie snel bergafwaarts. In het laatste kwartaal van 1944 werd nog slechts 1,32 miljoen ton ruwstaal per maand geproduceerd, 43 % van het objectief. Het staaltekort dat hiervan het gevolg was leidde tot grote problemen bij de rest van de oorlogsproductie (Wagenführ 1955: 107-108; Milward 1965: 165, 183-184).

Vooraf het Ruhrgebied was bijzonder kwetsbaar. In 1943 werd het produktieverlies voor ruwstaal daar al op 1,95 miljoen ton geschat, waarvan 1,31 miljoen door schade en 640.000 ton door luchtalarm. In 1944 bedroeg het produktieverlies er 3,48 miljoen ton op een totaal verlies van 4,23 miljoen voor geheel Groot-Duitsland. Het aandeel van de directe schade was nu groter: 2,7 miljoen ton. Het belangrijkste verlies was de uitschakeling van de August Thyssen Werke in maart 1944 (Wagenführ 1955: 108; Milward 1965: 172-173, 175; Janssen 1968: 295).

---

42. Volgens Speer zou men na het uitvallen van de ertsbevoorrading uit Zweden en het minette-gebied, met behulp van de de stocks en de erstwinning in Duitsland en Midden-Europa de lopende ijzer- en staalproductie nog 19 maanden hebben kunnen volhouden. De Siemens-Martin- en electrostaalproductie zouden echter al na negen en een halve maand in problemen gekomen zijn (Jäger 1969: 306-307).

Speer probeerde nu in allerijl de oorlogsproductie over het gehele land in de kleinere bedrijven te verspreiden. Voor de belangrijke en hecht geïntegreerde sectoren uit het Ruhrgebied, waarvan het land nog steeds in hoge mate afhankelijk was, bleek dit echter onmogelijk. Enkel Krupp richtte met behulp van uit het kamp van Auschwitz geselecteerde slaven (43) en uit Rusland weggesleepte installaties in Silezië (Markstätt nabij Breslau (Wrocław)) een nieuwe wapenfabriek op, die later met een staalfabriek werd uitgebreid. In het Ruhrgebied werden maatregelen genomen om de luchtafweer te versterken, de schade telkens zo vlug mogelijk te herstellen en in alternatief vervoer te voorzien. De massale inzet van vrachtwagens ter vervanging van vernielde spoorwegen kon voor grondstoffen als steenkool en staal echter niet meer dan een marginale oplossing bieden. Bovendien werd door de toenemende schaarste aan brandstof de luchtverdediging met behulp van jachtvliegtuigen steeds moeilijker (Milward 1965: 120-121, 125-126, 172-173; Janssen 1968: 296-299; Manchester 1969: 17, 491, 499, 543, 575-579, 867).

De definitieve ondergang werd dan ook voorafgegaan door een steeds snellere opeenvolging van crisissituaties. Bovendien moesten Speer en zijn administratie in de eindfase nog een gevecht leveren met Hitler die sinds de aanslag van juli 1944 op zijn leven slechts met behulp van terreur kon overleven. Hitler was van oordeel dat als het land niet bij machte was de vijand buiten haar grenzen te houden, het de tactiek van de verbrande aarde moest toepassen vooraleer het bezet werd. Via Speers ministerie wilde hij alle industriële installaties vernietigen vooraleer ze in handen van de vijand konden vallen, terwijl Speer vond dat de nederlaag voor de Duitsers zo dragelijk mogelijk moest gemaakt worden. In augustus 1944 stemde Hitler er weliswaar mee in niet verder te gaan dan het wegnemen van essentiële onderdelen uit de bedrijven, maar in maart 1945 verordende hij weer de totale vernietiging. Van dan af ging Speer over tot systematische sabotage van Hitlers beleid. Hij weigerde ontslag te nemen, verdraaide de bevelen en zorgde er voor dat wapens werden uitgedeeld

---

43. Met name Krupp werd zeer berucht voor de wijze waarop het met joodse en Oosteuropese slaven en Westeuropese krijgsgevangenen en 'arbeidsvrijwilligers' omsprong. Krupp ging hierin nog verder dan de ook al niet erg zachtzinnige IG Farben, zodat - uit efficiëntie-overwegingen - zelfs het leger en de nazi's hiertegen bedenkingen hadden. In Nürnberg werd Alfried Krupp tot 12 jaar gevangenis en verbeurdverklaring van al zijn bezittingen veroordeeld. Met het voorarrest meegerekend zat hij geen volle zes jaar uit: op 31 januari 1951, op het hoogtepunt van de Korea-crisis, verbrak de Amerikaanse hoge commissaris McCloy het arrest van Nürnberg, waardoor Krupp ook zijn bezittingen terugkreeg. Door een 'jammerlijke vergissing' bleef Ewald Löser, de enige Krupp-directeur die aan het anti-nazi-verzet had deelgenomen, nog vijf maanden langer in de gevangenis (Manchester 1969: 533-572, 725-726, 751-759).



aan de kaderleden van de bedreigde ondernemingen - in Nürnberg verklaarde hij dat hij tussen januari en mei 1945 niet minder dan zestig daden van hoogverraad beging (44). Waarschijnlijk heeft enkel zijn oude vriendschap met Hitler in deze fase zijn leven gered. Op lager niveau werden Speers instructie verder afgezwakt, zodat van kapitaalvernietiging door de Duitsers zelf zo goed als geen sprake was (Von Klass 1957: 278-279; Milward 1965: 166, 184-188; Janssen 1968: 299-321).

### 13.8 Twee benaderingen in de bezette gebieden

Uit de praktijk van de economische regulering in de door Duitsland bezette gebieden komt duidelijk naar voren dat de nazi's geen duidelijk concept hadden voor de economische integratie ervan. Weliswaar werd de Duitse economie tussen 1939 en 1942 steeds meer Europees en was er sprake van een vorm van internationale arbeidsdeling, meer dan op papier werd niet geprobeerd om er een economische eenheid van te maken (Neumann 1944: 225; Milward 1965: 30-31, 48-49; Radkau 1974: 399-400, 414).

De benadering van elk van de bezette landen verschilde erg naargelang de economische structuur ervan, de visie die de nazi's hadden op het betrokken 'volk' en de mogelijke plaats ervan in het nieuwe Europa (Milward 1970: 42). Over het algemeen stonden twee fundamentele visies tegenover elkaar: economische integratie versus plundering.

Binnen het bedrijfsleven en de ministeries van Buitenlandse en van Economische Zaken overheersten de ideeën over een 'Grossraumwirtschaft' of 'Europese economische gemeenschap', zij het onder Duitse leiding. Het was evenwel niet de bedoeling dat de ondernemingen uit de bezette gebieden met de Duitse zouden gaan concurreren. Ze moesten daarom in de Duitse reguleringsmechanismen worden geïntegreerd. Voor Göring was systematische kapitaalvervlochtening van de Duitse bedrijven met de interessantste 'economische objecten van de bezette gebieden' daartoe het belangrijkste middel (Milward 1970: 47-48; Beckenbach 1974: 97; Radkau 1974: 399-401, 410-413, 416-417).

Görings benadering stond echter al dichter bij die van de meeste nazi's, waarbij het meer primitieve idee van plundering overwoog, ondanks het feit dat door de nazi-regering niet officieel de principes van de Haagse Vredesconferentie van 1899 herroepen werden waarbij in oorlogstijd niet aan het privé-eigendom in de bezette gebieden mocht geraakt worden en ingezetenen niet gedwongen konden

---

44. Hij werd tenslotte tot 20 jaar gevangenisstraf veroordeeld.

worden om de vijand te helpen oorlog te voeren tegen het eigen land. In Oost-Europa lag de nadruk van de Duitsers duidelijk op plundering, al werden ook daar pogingen ondernomen om op een rationelere benadering over te schakelen (45) (Manchester 1969: 465-466; Milward 1970: 43, 47-48; Radkau 1974: 414-415).

Volgens Radkau kon de privé-sector het vacuüm dat de nazi's door hun besluiteloosheid en gebrek aan visie lieten, opvullen. Sterker nog: de nazi's rekenden juist op de concerns om de veroveringen economisch te laten renderen (1974: 400, 411-412, 414-415). Dat is echter hoogstens een deel van de waarheid. Hitlers racisme, zijn afkeer voor een meervolkenstaat, zoals de Oostenrijks-Hongaarse dubbelmonarchie uit zijn jeugd, en ook zijn minachting voor de fascisten in andere landen die er niet in geslaagd waren een volksbeweging te mobiliseren verhinderden hem een reëel bondgenootschap en een reële integratie aan te gaan met de krachten in andere landen die bereid waren samen met de Duitsers een fascistisch Europa op te bouwen. Dat vervreemde tenslotte zelfs de ideologisch meest overtuigde medestanders in die landen (Milward 1970: 41; Radkau 1974: 356; Benoist-Méchin 1984: 91-93, 103-104, 238; 1985: 132).

Met behulp van de reusachtige bedragen die de Duitsers als bezettingskosten vorderden, gecombineerd met de artificiële onderwaardering van de munten van de bezette landen (46) werd een soort combinatie van beide benaderingen tot stand gebracht. Met dit geld, dat de reële kosten van de bezetting ver oversteeg (47) konden de Duitsers alles kopen wat ze nodig hadden. Dat neemt niet weg dat de strijd over het soort van exploitatie - in de dubbele betekenis van uitbating en uitbuiting - van het bezette Europa bleef bestaan, in verschillende periodes een andere invulling kreeg en ertoe bijdroeg dat de tegenstrijdigheden tussen de aanpak van de verschillende Duitse instanties die exploitatie soms in niet geringe mate hinderden (Milward 1970: 59, 270, 297; Benoist-Méchin 1984: 137-138).

In de eerste fase van de oorlog overwoog zeker het element

-----

45. De inhumane wijze waarop de Duitsers in Oost-Europa en Rusland te werk gingen leidde er toe dat voor de betrokken bevolking verzet ten koste van alles het enige alternatief was (Mandel 1986b: 37-38).

46. Ook hier waren de verschillen soms groot: tegenover de Franse en de Belgische frank bedroeg de overwaardering van de mark 50 %. In Nederland was ze 42 %, in Polen 33 %, in Kroatië 24 % (Milward 1970: 55).

47. Volgens het hoofd van de Franse delegatie bij de wapenstilstandsonderhandelingen met Duitsland waren de van Frankrijk geëiste bezettingskosten voldoende om een leger van 18 miljoen man op de been te houden (Milward 1970: 59).

plundering, maar al snel ging men over tot betaling van inbeslaggenomen goederen en voerde men een systeem in om bestellingen te plaatsen. Als basis daarvoor dienden de bezettingskosten: die bedroegen in Frankrijk eerst 20 miljoen mark (500 miljoen FF) per dag, na de bezetting van Zuid-Frankrijk eind 1942 werd dat 25 miljoen mark en in juli 1944 35 miljoen mark. België betaalde in 1940 5,5 miljard BF (440 miljoen mark), de eerste negen maanden van 1941 1 miljard BF per maand en daarna 1,5 miljard BF (120 miljoen mark) per maand. Luxemburg, dat geannexeerd werd, was gewoon aan het Duitse belastingsstelsel onderworpen (Krier 1941: 12; Baudhuin 1945: 12, 184-185; Milward 1970: 58-59, 79-82, 125-127, 177).

Gedurende de Blitzkrieg-periode was de motivatie om de bezette landen economisch te nutte te maken nog relatief gering en had de exploitatie ervan meer een ad hoc-karakter. In België werden relatief veel bestellingen geplaatst, mede omdat men er sneller leverde. In Frankrijk bleven een groot deel van de 'bezettingskosten' daarentegen lange tijd ongebruikt. Vanaf 1942 kwam hierin stilaan verandering. De politiek van Speer werd steeds meer naar het westen uitgebreid - naarmate de territoria in Oost-Europa verloren gingen werd de noodzaak daartoe ook groter.

De tegenstelling tussen de twee genoemde benaderingen kwam nu naar boven in die tussen Sauckel en Speer. Sauckel wilde zoveel mogelijk arbeidskrachten naar Duitsland deporteren. Dat lukte slechts in geringe mate; de meeste opgevorderde arbeiders sloten zich nog liever bij het verzet aan. Speer daarentegen wilde de produktie zoveel mogelijk ter plekke organiseren. Hij slaagde er tenslotte in een groot deel van de lokale bedrijven als S(perr)-Betriebe voor opvoeding door Sauckels diensten te behoeden, maar waterdicht was die bescherming niet. Bovendien kon ook hij de produktiviteit in die bedrijven niet doen toenemen (Jäckel 1966: 303-307; Milward 1970: 78-79, 82, 108, 110-111, 153-158, 161-171, 175; Benoist-Méchin 1985: 127-130).

### 13.9 De Westeuropese staalindustrie tijdens de Blitzkriegperiode

België, Luxemburg en Frankrijk werden op verschillende wijzen geïntegreerd in het Duits bestuur. Luxemburg en Elzas-Lotharingen werden vrij snel - feitelijk vanaf augustus 1940 - geannexeerd volgens de grenzen van de Duitse Zollverein tussen 1871 en 1918 - de bekkens van Longwy, Briey en Nancy bleven dus officieel Frans. Men probeerde dit geannexeerde gebied zoveel mogelijk te verduitsen: de mark werd het betalingsmiddel, de Duitse wetgeving werd progressief

ingevoerd en het Duits als enige officiële taal erkend (48) en de ondernemingen werden verplicht lid te worden van de Duitse kartels. Eind februari 1941 werd door Duitsland ook de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie ontbonden (Krier: 10-14; Schaeffer 1953: 60-73, 89-90; Chomé 1964: 365; Jäger 1969: 177).

A. Het niet geannexeerde deel van Frankrijk werd in verschillende zones onderverdeeld. Twee Noordfranse departementen (Nord, Pas-de-Calais) werden bij België ingedeeld (49), ook voor wat de ijzer- en staalregulering betrof. Voor de rest werd tot 11 november 1942 enkel de noordwestelijke helft van Frankrijk door de Duitsers bezet - waarbij men ervoor zorgde dat de staal- en wapenfabrieken van Le Creusot nog juist binnen dit gebied vielen -, terwijl de collaborerende Pétain-regering in Vichy een ruime mate van autonomie behield in het niet bezette deel (Prêcheur 1959: 263; Milward 1970: 52-54).

Half augustus 1940 werden door de Pétain-regering alle bestaande sociale en economische organisaties, zowel van de werknemers als van de werkgevers, officieel ontbonden en vervangen door Comités d'Organisation (CO's) voor de verschillende sectoren. De regering, die bestond uit een coalitie van corporatisten, katholieke traditionalisten en moderniserende technocraten - waaronder de Franse aanhangers van Hendrik de Man -, wilde niet enkel redden wat er te redden viel, maar van de gelegenheid gebruik maken om een 'Nationale Revolutie' tot stand te brengen, een heropstanding van het Franse volk, waarvoor samenwerking met de Duitsers echter een noodzakelijke voorwaarde was. Men hoopte hierdoor van de Duitsers de nodige speelruimte te krijgen.

Bij deze 'revolutie' speelden anti-kapitalistische sentimenten

---

48. Tenslotte zag het Duits bestuur zich gedwongen het Elzas' dialect als een variant van het Duits te erkennen (Schaeffer 1953: 90). In Luxemburg werd op 10 oktober 1941 een 'volkstelling' gehouden, waarin naast de daarbij gebruikelijke vragen ook moest ingevuld worden tot welke volks- en taalgroep men behoorde. Het was duidelijk - via de pers en vergaderingen in de bedrijven werd dat onderstreept - dat men daarbij 'Duits' moest invullen. Er werd zelfs gedreigd dat wie dit niet deed als eerste voor deportatie in aanmerking kwam. Ondanks het feit dat het hier niet om een anoniem referendum ging, maar om een 'volkstelling' met alle mogelijke gegevens erop en eraan, beantwoordde volgens Kill 90 % deze vragen met 'Luxemburgs'. Volgens Trausch voelde het bestuur de nederlaag echter aankomen en werd de telling daarom op het laatste ogenblik afgelast (Kill 1963: 216-217; Trausch 1981: 155).

49. Volgens Emmendorfer (1955: 147, 154) werden Longwy en de Ardennen voor wat de ijzer- en staalindustrie betreft eveneens bij België gerekend. Hier wordt echter de lezing van Prêcheur (1959: 263-264) gevolgd, die meer betrouwbaar lijkt.

duidelijk een rol. Zoals de notoire collaborateur Benoist-Méchin het uitdrukte: "Door uit de Franse gemeenschap de vertegenwoordigers van het liberaal kapitalisme te verwijderen, beperkten wij er ons niet toe te verklaren dat onze vijanden dezelfde waren als die van de overwinnaar: wij verlostten ons volk van de parasieten die zich ten koste van haar konden dik eten. Door aan ons regime een autoritair karakter te geven, droegen we er niet enkel toe bij de politieke eenheid van Europa te consolideren, maar gaven we stilaan aan Frankrijk haar uitstraling en levenskracht terug" (1984: 29).

De nieuwe reguleringsvormen waren zoals elders in fascistisch Europa inderdaad meer autoritair dan corporatistisch. Een echte inbreng van de werknemers en van de kleine ondernemingen was er niet. Volgens Kuisel was het gevolg hiervan dat de regulering een sterk etatistisch karakter had, maar zelf wijst hij er op dat vooral bestuurders uit de grote ondernemingen de CO's bemanden. De CO voor de staalindustrie (Corsid) viel bijvoorbeeld grotendeels terug op de structuren van het (onthonden) Comité des Forges, aangevuld met bestuurders van Schneider en andere grote bedrijven (50).

De CO's moesten een optimaal gebruik van arbeidskrachten, stocks en fabrieken mogelijk maken en terzelfdertijd initiatieven van de Duitsers op het vlak van de controle van de economie verhinderen. In principe moesten de beslissingen van de CO's door de bevoegde minister worden goedgekeurd, maar de facto ging het om een vorm van private regulering die grotendeels in het voordeel van de grote ondernemingen was.

De CO's waren echter niet geschikt om een afweging tussen de sectoren tot stand te brengen. Daarom eisten de Duitsers het totstandbrengen van een gecentraliseerd rantsoeneringssysteem. Daartoe werd in september 1940 de OCRPI (Office Central de Répartition des Produits Industriels) opgericht, die de verdeling van de waren over de sectoren moest reguleren. Binnen de OCRPI werden dan weer onderafdelingen opgericht, Comités de Répartition (CR's), die dezelfde functie hadden als de 'Warenstellen' die de Duitsers in andere bezette landen oprichtten: voor de verschillende produkten reguleerden zij de aankoop, stockage, distributie, verkoop evenals het gebruik. De CR's vielen voor een groot stuk samen met de CO's.

Voor de ijzer- en staalindustrie werd binnen de OCRPI een aparte afdeling, de OFFA (Office des Fers, Fontes, Aciers) opgericht, die de verdeling van het geproduceerde staal moest reguleren. Voor de uitvoering van de beslissingen ervan werd door de Corsid op 1

---

50. Volgens Jeanneney (1976: 844-845) weigerden de De Wendels aan het 'hervormde' Comité des Forges mee te werken en kwam daardoor een nieuwe leidersgroep voor de sector naar voren. Volgens Fritsch (1976: 227) nam Humbert de Wendel, de laatste voorzitter van het Comité des Forges, na een korte periode van verwarring echter de taak van 'animator' van het Corsid op zich.

december 1940 de Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, een dwangkartel, in het leven geroepen. Intussen bleef de prijsblokkering die de Franse regering in het begin van 1940 voor de staalindustrie had afgekondigd, van kracht. Daartoe was het wel noodzakelijk dat de overheid vanaf 1942 met subsidies over de brug kwam.

De verdeling van Frankrijk over een bezet en een onbezet gebied maakte de regulering bijzonder ingewikkeld. De CO's en de OCRPI waren Vichy-instituten, waarvan de bevoegdheden zich in principe echter over de twee zones uitstrekten. De meeste CO's en CR's hadden hun kantoren overigens in Parijs, in de bezette zone dus. Het gehele systeem werd gecontroleerd door de Duitse bezetter, die voor bepaalde waren strikte leveringsquota en -prioriteiten vaststelde. Ook de Duitsers konden evenwel niet verhinderen dat het systeem op de duur in een bureaucratische nachtmerrie onttaande.

Om te beginnen werden bijvoorbeeld veel meer CO's opgericht dan voorzien: in de industrie 129 in plaats van de geplande 26; in totaal 321, ongeveer tien keer zoveel als voorzien. Initiatieven van verschillende instanties doorkruisten elkaar verder en beperkten de effectiviteit. Ook de moderniseringsdoelstellingen van de technocraten werden niet gerealiseerd en het systeem was in de zomer van 1941 al zo berucht, dat een hardnekkig gerucht onstond dat het reguleringssysteem gecontroleerd werd door een samenzwering van magnaten en technocraten, de zogenaamde 'Synarchie'. Toch werd het systeem niet fundamenteel gewijzigd (Baudin 1945: 29-41; Chevalier 1946: 269; Fontaine 1950: 138-139, 155; Emmendorfer 1955: 188-189; Milward 1970: 67-69; Zeldin 1977: 1104-1119; Kuisel 1981: 130-143).

B. De Duitsers zorgden er intussen voor dat ze de sectoren van de Franse economie die hen het meest interesseerden, beter onder controle hadden. Voor de vliegtuigindustrie verkregen ze bijvoorbeeld meer zeggenschap over de CO. In de ijzer- en staalindustrie viel ook een deel van Meurthe-et-Moselle, het Lotharings departement dat niet geannexeerd werd, buiten de normale reguleringsmechanismen (zie verder). Voor ijzererts ging men nog verder. Paul Raabe van de Göring-Werke werd benoemd tot algemeen gevolmachtigde voor de winning van ijzererts in het gehele minette-gebied - Hermann Roebling kreeg tijdelijk een soortgelijke functie voor de produktie van ijzer en staal in Lotharingen en het zuidelijk bekken van Meurthe-et-Moselle (51). De regulering van de ijzerertsproduktie in geheel Lotharingen viel buiten de bevoegdheid van de CR en berustte bij de Liefergemeinschaft der Eisenerzgruben in Lotharingen und Meurthe-et-Moselle (Emmendorfer 1955: 92-94; Jäckel 1966: 77; Eichholtz 1969: 298, 301, 304, 306; Milward 1970: 35-36, 213; Kuisel 1981: 137).

---

51. Jäger (1969: 178) noemt verkeerdelijk Roebling voor de eerste functie.

Vanaf 1941 verliep de ertswinning in het minette-gebied bevredigend, hetgeen ertoe leidde dat in Duitsland de binnenlandse produktie nog minder prioriteit kreeg. Toch werd voor de drie bekkens (Moselle, Meurthe-et-Moselle, Luxemburg) samen in 1941 en 1942 slechts een produktie van telkens 27, 28 miljoen ton en in 1943 iets minder dan 36 miljoen ton bereikt - beduidend minder dus dan de 55 miljoen ton uit het topjaar 1929. Zolang men uit Zweden hoogwaardigere ertsen kon invoeren, die voor de verwerking minder steenkool vereisten, kreeg ook de minette-ertsproduktie immers niet de absolute voorrang (Prêcheur 1959: 146; Jäger 1969: 178-182; Milward 1970: 214-215, 228).

C. De staalfabrieken in wat nu weer Duits-Lotharingen was werden, zoals alle bezittingen die door Fransen en andere inwoners uit vijandige mogendheden na 11 november 1918 waren verworven, onteigend. Binnen de WGE ontbrandde een hevige discussie over wie aanspraak kon maken op overname. Ook de bedrijven in Luxemburg, het zuidelijk tipje van België en de bekkens van Longwy, Briey en Nancy werden daarbij betrokken. Reichert, de zaakvoerder van de WGE sprak zich reeds op 14 juni 1940 uit voor annexatie van het bekken van Briey, met als argumentatie dat als de Duitsers in 1871 op de hoogte waren geweest van de daar aanwezige ertsen, zij ook dit gebied zouden opgeëist hebben.

Voorlopig hield Hitler echter vast aan de rijksgrenzen van 1871-1918 (52) en van onteigening in Frans-Lotharingen was dan ook geen sprake. Opvallend was echter wel dat de bedrijven uit het bekken van Nancy (Pompey, Neuves Maisons, Pont-à-Mousson) uit de rest van het departement Meurthe-et-Moselle werden afgezonderd en tot april 1944 feitelijk met die van het geannexeerde deel van Lotharingen als een geheel werden beschouwd. De bedrijven werden niet onteigend, maar de Franse eigenaars kregen geen toegang, terwijl Duitse bestuurders het heft in handen namen - dit was ook het geval voor het bedrijf in Joeuf van De Wendel, dat door de Duitsers grotendeels werd ontmanteld. In het bekken van Nancy bleef de staalproduktie ook relatief hoger in vergelijking met de periode voor de oorlog en met de bekkens van Briey en Longwy.

Voor wat Duits-Lotharingen en Luxemburg betreft kwam men tot een akkoord dat in principe de vroegere Duitse eigenaren als eerste in aanmerking kwamen voor de inbezitname van de staalfabrieken, al konden ze zolang er geen definitief vredesverdrag was zich niet opnieuw eigenaar noemen. Op deze wijze kreeg Klöckner Knutange weer in handen, Roechling Thionville en Stumm Uckange. Het Luxemburgs-Saarlandse HADIR (vroeger Deutsch-Luxemburgische) werd verdeeld onder de Verenigde Stahlwerke en Dillingen. Het gevecht tussen Roechling en Flick voor het bedrijf in Rombas van het vroegere

---

52. Over de annexaties in Frankrijk die Hitler bij een definitief vredesverdrag op het oog had deed hij zeer uiteenlopende uitspraken (zie Milward 1970: 40-41; Freymond 1972: 39-40).

Spaeter-concern werd door Flick gewonnen. De Göringwerke konden zich de bedrijven in Hayange en Moyeuvre van De Wendel en het vroegere Thyssen-bedrijf van Hagondange toeëigenen.

Ondanks het feit dat deze ondernemingen de betreffende Lotharingse bedrijven nog niet definitief verworven hadden, gingen ze tot grootscheepse investeringen over. Na de oorlog gaf directeur Laurent van Rombas dan ook toe dat hij zijn bedrijf in betere staat terugkreeg en hield ook de Franse fiscus rekening met een waardetoeename van de Oostlotharingse bedrijven (Krier 1941: 15; Schaeffer 1953: 74-75; Emmendorfer 1955: 95, 101-125; Prêcheur 1959: 263-264, 270; Eichholtz 1969: 174, 195-196, 294-338; Freymond 1972: 33-41; Radkau 1974: 293, 370, 372-374, 405-406; Fritsch 1976: 221-227; Jeanneney 1976: 849).

Over ARBED, dat voordien nooit in Duitse handen was geweest, onderhandelden de Deutsche en de Dresdner bank met de belangrijkste Belgische aandeelhouders, de Société Générale en de groep De Launoit. Toen deze onderhandelingen naar de zin van het Duits ministerie van Economische Zaken te lang aansleepten, werd ook ARBED onder Duits bestuur geplaatst. Hierover brandde een hevig conflict los tussen gowleider Gustav Simon - volgens Paul Weber de absolute onderkoning van Luxemburg - en de Göring-Werke. Beide schakelden hun hoogste beschermers in Berlijn in, maar konden geen doorbraak forceren. Tenslotte werd de beslissing uitgesteld. De onderneming bleef voorlopig zelfstandig, maar beide partijen probeerden intussen zoveel mogelijk commandoposten te bemannen. Maximilian Bernhuber, een directeur van de Reichsbank, werd naast ARBED-voorzitter Aloyse Meyer aan het hoofd van de onderneming geplaatst. In 1941 werd hij vervangen door de vroegere Pruisische minister Gustav Koenigs, die als 'kommissarischer Verwalter' formeel zelfs boven Meyer en de directie stond.

De meeste Luxemburgse staalondernemers werden gearresteerd en gedeporteerd. Meyer, die ook voorzitter van de EIA was geweest, kreeg echter hoge posten in de economie en stond op gelijke voet met de andere Duitse concern-heren. Volgens ARBED-directeur Chomé was het Meyers bedoeling de schade te beperken en zou hij in 1942, toen stakingen tegen het oproepen van Luxemburgers tot Duitse krijgsdienst ondermeer bij ARBED bloedig werden onderdrukt, hebben willen aftreden (53). Gauleiter Simon vertrouwde de ARBED-directie echter niet die hij een "Sammelbecken der politischen Gegner" noemde (Krier 1941: 14; Weber 1950: 311-313; Emmendorfer 1955: 124; Prêcheur 1959: 263; Kill 1963: 203-205, 214; Chomé 1964: 352-358, 365, 369-370; Wehenkel-Frisch 1981: 141-142; Verhoeyen 1986: 70-71, 78).

D. Daar waar tijdens de Eerste Wereldoorlog de staalproductie in België grotendeels tot stilstand kwam (zie 9.2), werd tijdens de

---

53. Meyer werd aan de vooravond van de bevrijding toch nog gearresteerd en gedeporteerd (Chomé 1964: 369).



Tweede Wereldoorlog wel voortgewerkt. Dadelijk na de capitulatie verenigde de gouverneur van de Société Générale Galopin op de zetel van de ondernemersorganisatie CCI (Comité Central Industriel) een comite van bankiers en industriëlen, verder steeds Galopin-comité genoemd, dat afspraken maakte over de wijze waarop de produktie in oorlogstijd moest verlopen (54). Daarbij werd al vlug de arbeidsdag tot 10 uur uitgebreid, de werklozensteun door een kleinere uitkering vervangen, een groot aantal sociale wetten buiten werking gesteld en een loonstop - in een aantal gevallen zelfs een loonsvermindering met 15 % - afgekondigd.

De legitimatie van het Galopin-comité hiervoor berustte op twee argumenten: (a) geld verdienen om de voedselimporten uit Duitsland te betalen die noodzakelijk waren voor overleving van de bevolking en (b) deportaties van arbeidskrachten, zoals die tijdens de Eerste Wereldoorlog hadden plaatsgevonden, verhinderen. Snel werd echter duidelijk dat men er niet in slaagde veel voedsel uit Duitsland te bekomen of deportaties tegen te houden. Ook dwang tot produktie, een argument dat de economische historicus Baudhuin hanteert, kan volgens de Amerikaanse onderzoeker Gillingham niet ingeroepen worden. Het was er de Duitse bezetter immers alles aan gelegen zo weinig mogelijk troepen in het Westen te stationeren. Een confrontatie met de plaatselijke bevolking en elite werd dan ook zo veel mogelijk vermeden. De gehele administratie van het militair bestuur over België en Noord-Frankrijk, die door de Duitsers dan ook 'Aufsichtsverwaltung' werd genoemd, omvatte niet meer dan 1.000 ambtenaren, een fractie van wat tijdens de Eerste Wereldoorlog werd ingezet. Zoals in Duitsland stelde de politieke leiding in principe de doelstellingen van de economische activiteit vast, maar behield het bedrijfsleven een grote autonomie.

Het was dan ook veeleer de bedoeling van het Galopin-comité om, mede met het oog op de concurrentiekracht na het beëindigen van de de oorlog, de installaties in stand te houden en eventuele confiscatie door de Duitsers te voorkomen. Wel stelde het comite twee beperkingen aan de produktiepolitiek: er mochten geen wapens of munitie voor de vijand geproduceerd worden - anders liep men het gevaar bij een geallieerde overwinning wegens landverraad veroordeeld te worden - en men mocht geen nieuwe produktielijnen installeren of andere uitbreidingswerken doorvoeren. Verder probeerde men door onderlinge solidariteit de verantwoordelijkheid te delen. De bestellingen werden dan ook zoveel mogelijk onder de producenten verdeeld op basis van hun vroeger marktaandeel (Gérard-Libois/Gotovitch 1971: 173-184, 431-432; Gillingham 1974:

---

54. Na de oorlog is discussie ontstaan over de vraag in hoeverre de Belgische regering aan Galopin c.s. de opdracht had gegeven om de produktie te hernemen. Duidelijk was wel dat de regering aan de bankiers gevraagd had de betaling van de ambtenaren op zich te nemen (zie Baudhuin 1961: 209-210; Gérard-Libois/Gotovitch 1971: 170-173; Verhoeyen 1978: 263-275; 1979: passim; 1986: 86-88, 112).

2-6, 17-18; 1978: 29-30, 63; Wat zoudt gij 1977: 127; Verhoeven 1986: 63-65, 92-105).

Deze opstelling van gedeelde verantwoordelijkheid van het bedrijfsleven paste overigens in de regulering naar Duits model, die de bezetter in België wilde invoeren. Eind mei 1940, drie weken na de capitulatie dus, werd het CCI reeds opgedragen de industrie te organiseren in 'Warenstellen', kartels voor alle belangrijke produkten, waarmee de Duitsers dan zaken konden doen. Het eerste kartel dat vrijwel onmiddellijk tot stand kwam was Sybelac (Syndicat Belge de l'Acier) in de staalindustrie. De administratie ervan viel grotendeels samen met die van Cosibel, het vooroorlogse staalkartel. De voortvarendheid in de sector had te maken met de centrale rol die de toewijzing van staal in de nazi-economie vervulde bij de regulering van de totale industriële produktie. In principe was het Duitse Stahlwerksverband ook in België daartoe bevoegd, maar het delegerde haar bevoegdheden aan Sybelac.

De functie van regulering van de gehele economie door Sybelac - tenslotte een prive-instantie - werd een jaar later overgedragen aan de Office Central du Fer et de l'Acier, dat een meer publiek karakter had. Daardoor werd de opdracht van Sybelac beperkt tot het reguleren van de produktie van de staalindustrie zelf. In de praktijk behielden beide organismen echter een gemeenschappelijke leiding. Tot in 1942 waren de betrekkingen van Sybelac met de Duitse bezetter uitstekend. Tot november van dat jaar was Otto Steinbrinck (55) de controleur vanwege het Stahlwerksverband voor België, Noord-Frankrijk en de bezette Franse departementen en in dat kader verleende hij Sybelac de vermelde autonomie. Bovendien benoemde hij als 'adviseur' bij Sybelac dr. Schwede, iemand die de meeste staalondernemers reeds jaren kenden als Duits onderhandelaar bij de internationale staalkartels (Baudhuin 1945: 152, 161-163; Emmendorfer 1955: 150-154; Gillingham 1978: 14-15, 36, 45, 55, 64-65, 118, 124).

E. In tegenstelling tot Frankrijk, waar de belangstelling van de Duitse ondernemingen zich grotendeels tot Lotharingen beperkte, bestond in het Duits bedrijfsleven groot animo voor overname van en kapitaalvervlechting met Belgische - en Nederlandse - ondernemingen. Het Duitse ministerie van Economische Zaken maakte overigens voor overnames van aandelenpakketten in Nederland, België en het bezette gebied in Frankrijk een krediet van 500.000 mark vrij. Toch riep minister Funk bij het begin van de bezetting van België en Nederland de industriëlen op niet in excessen te vervallen, waarvan enkel de tegenstanders van de private economie konden profiteren.

---

55. Steinbrinck was een vroegere Flick-directeur en trad later in dienst bij de Verenigde Stahlwerke. In 1940 melde hij zich ook als kandidaat-overnemer voor het Belgische bedrijf in Athus (Eichholtz 1969: 133, 330; Radkau 1974: 207, 210).

Tot september 1941 meldden zich voor kapitaalvervlochttings-initiatieven in België alleen niet minder dan 285 Duitse ondernemingen. Een belangrijk obstakel was echter de macht van de Belgische holdingmaatschappijen. Deze moesten met zachte hand aangepakt worden om te voorkomen dat de buitenlandse bezittingen ervan voor het Duitse Rijk verloren zouden gaan..

Terwijl de Deutsche Bank de onderhandelingen in Nederland mocht centraliseren, kreeg de Dresdner Bank daartoe een mandaat voor België. De Dresdner Bank ging echter zo onhandig te werk bij haar onderhandelingen met de Société Générale, dat deze laatste de kans kreeg haar tegen de Deutsche Bank uit te spelen. Zij stond de Deutsche bank daarbij een groot aandelenpakket in de Banque Générale de Luxembourg af, een transactie die evenwel ongedaan gemaakt moest worden als het groothertogdom niet door Duitsland geannexeerd werd. Het mandaat van de Dresdner Bank werd dan ook in oktober ingetrokken, mede omdat haar geknoei de onderhandelingen over de overname van Belgische bezittingen in Oost-Europa in problemen had gebracht (Eichholtz 1969: 187-188, 191; Freymond 1972: 31-33; Radkau 1974: 370-372, 378, 412-413; Gillingham 1978: 49; Verhoeyen 1986: 66-72).

Iets meer bereidheid tot samenwerking leek de Dresdner Bank bij de groep De Launoit te vinden. Volgens Schlotterer, de hoge ambtenaar van het ministerie van Economische Zaken die verantwoordelijk was voor de Europese economische integratie, was De Launoit enthousiast voor het Duits idee betreffende een nieuwe gemeenschap, gebaseerd op de kolen- en staalindustrie van de Ruhr, Zuid-Nederland, België, Luxemburg, Lotharingen en Noord-Frankrijk (56). De overhaasting en brutaliteit van de Dresdner Bank en van de Duitsers in het algemeen, bijvoorbeeld ten aanzien van de belangen van de Launoit in Luxemburg, verknoeiden echter ook hier de mogelijkheden.

Er werd niet meer bereikt dan een - niet onbelangrijk - samenwerkingsakkoord tussen het staalbedrijf Ougrée-Marihayé uit de groep De Launoit met Otto Wolff, nog steeds de belangrijkste Duitse staalhandelaar. Het akkoord, dat in de zomer van 1940 gesloten werd, zou een maand na het afsluiten van een vredesverdrag tussen België en Duitsland ingaan en gaf Otto Wolff de vertegenwoordiging voor de verkoop van de produkten uit de Duitse bedrijven van Ougrée-Marihayé, evenals de vertegenwoordiging van alle verkopen van de onderneming in Oost- en Zuid-Oost-Europa, een markt die voor Ougrée-Marihayé altijd al moeilijk te bereiken was geweest en die ze nu, na het verlies van

---

56. De Launoit werd herhaaldelijk door de Duitsers omwille van zijn bereidheid tot samenwerken geprezen, behalve toen het erop aankwam zijn belangen in de staalfabriek van Rodange (MMR) in het groothertogdom te confisqueren. Volgens Verhoeyen is het niet bewezen dat De Launoit zoveel inschikkelijk was dan zijn collega's van de Société Générale. Hij werd bovendien al in een relatief vroeg stadium een van de grote financiers van het Verzet (Verhoeyen 1986: 73-80, 106-111).

de markten in het westen, heel goed kon gebruiken. Ingevolge de steeds strengere rantsoenering van het Duitse staal vanaf 1937 was er voor Otto Wolff ieder jaar minder staal overgebleven dat vrij kon verhandeld worden en daarom zocht de onderneming naar buitenlandse leveranciers. Het akkoord trad door het ontbreken van een vredesverdrag tussen België en Duitsland en ook door de totale regulering van de Belgische staalmarkt via de samenwerking van het Stahlwerksverband met Sybelac nooit in werking, maar het was wel een uiting van de bereidheid van De Launoit om met de Duitsers samen te werken en het wegnemen van deze smet zou hem dan ook veel kosten (Baudhuin 1945: 285; Gillingham 1974: 11-15; Verhoeyen 1986: 68-69, 73-80, 92-95, 105-112).

F. Ondanks het feit dat de Duitsers vanaf het begin meer gebruik maakten van de Belgische industriële infrastructuur en ondanks het belang dat ze bij het begin van de oorlog aan de organisatie van de staalindustrie hechtten, bleef de ijzer- en staalproductie er op een relatief laag peil. In 1939 werd maandelijks nog 300.000 ton ruwstaal geproduceerd. Na een langzame herneming werd eind 1940 slechts de helft daarvan bereikt. Daarna daalde de productie weer tot gemiddeld 129.000 ton per maand in 1941 en 110.000 ton in 1942. Dat was echter maar in geringe mate een uiting van patriotische sabotage of afremming van de productie door de Belgische staalproducenten, zoals Baudhuin beweert en ook de meer kritische Verhoeyen lijkt aan te nemen - al geeft hij toe dat het Galopin-comité in 1941 de productie juist wilde opdrijven.

Voor 1942 werd de Belgische staalproductie gehinderd door het feit dat de sector haar traditionele afzetmarkten was kwijtgeraakt, terwijl de Duitse staalondernemers die de bedrijven uit Oostenrijk, Tsjechoslovakije, Polen, Luxemburg en Lotharingen aan hun activa hadden toegevoegd, de Europese markt probeerden te monopoliseren. Daarenboven was de binnenlandse Belgische markt gekrompen door het feit dat ook de metaalverwerkende nijverheid haar afzetmarkten verloren zag gaan. Tenslotte verminderden de kolenproductie en de kwaliteit ervan steeds meer - door het ontoereikend onderhoud en de toenemende uitputting van en sabotage door de mijnwerkers - terwijl de staalbedrijven geen volledige beschikking meer hadden over de steenkolen die uit hun eigen mijnen werden bovengehaald. Zo moest Ougrée-Marihaye bijvoorbeeld een belangrijk deel van de door haar geproduceerde cokes aan de Luxemburgse staalbedrijven leveren (Baudhuin 1945: 279, 282-284; Milward 1970: 108; Gillingham 1974: 25-26, 29, 35; 1978: 129; Verhoeyen 1986: 96, 104-106).

Gillingham trekt het patriotisme van de Belgische industriëlen nog meer in twijfel door te suggereren dat ze erop uit waren de export naar Duitsland eerder te doen toe- dan afnemen. In de zomer van 1940 stelde het Galopin-comité een exportvolume naar Duitsland ter waarde van 6 miljard BF als doelstelling. Men ging er immers van uit dat een dergelijk bedrag noodzakelijk was om de voedselimport te financieren. Een jaar later beval een studie van het comité aan dat bedrag te verdubbelen, ondanks het feit dat het intussen duidelijk was dat tegenover de geëxporteerde waren geen voedselimporten

stonden. Bovendien produceerde de Belgische industrie al een groter volume dan de 6 miljard voor Duitse militaire en civiele organismen in België en Noord-Frankrijk (Gillingham 1974: 18).

Ook aan de andere door het Galopin-comité gestelde voorwaarden onttrok men zich - ook Galopin deed dit als voorzitter van Cockerill. Het was duidelijk dat een groot gedeelte van de geproduceerde waren - en zeker in de staalindustrie - ten goede kwam aan de Duitse bewapeningsinspanning. Volgens Gillingham diende driekwart van de Belgische staalproductie tijdens de oorlog de bewapeningsinspanning. Er was bijvoorbeeld een duidelijke verschuiving in de produktie naar de hardere staalsoorten, die vereist waren voor de vervaardiging van pantseren. Om de vermindering in de produktie van bandstaal te compenseren voerde Ougrée-Marihaye haar produktie van staaldraad (door de Duitsers gebruikt voor het vervaardigen van anti-duikbootnetten en prikkeldraad) zelfs nog op. Alleen regelrechte wapen- en munitieopdrachten werden openlijk geweigerd, maar dan nog vond men achterpoortjes om eraan te voldoen (57) (Gillingham 1974: 19-20, 26-32; 1978: 130, 134-135; Verhoeyen 1978: 286; 1986: 92-95, 100, 102-103).

De verschuiving naar de hardere staalsoorten was tezelfdertijd een overtreding van de tweede beperking die het Galopin-comité zich had voorgenomen: het niet installeren van nieuwe produktielijnen. Om het zachtere Thomas-staal te kunnen 'pantseren' werd het daartoe noodzakelijke het HPN-procede geïntroduceerd. De staalindustrie ging echter akkoord met deze innovatie omdat een weigering op dit vlak tot een substantiële vermindering van de Belgische staalproductie zou hebben geleid (Gillingham 1974: 33-34, 49).

De reden waarom er voortgeproduceerd werd - en liefst op zo groot mogelijke schaal - was natuurlijk van economische aard. IJzer en staal produceren op kleine schaal is nu eenmaal erg onrendabel. Gillingham geeft toe dat als de staalbedrijven werkelijk de produktie hadden beperkt en bestellingen van de Duitsers geweigerd, ze hoogstwaarschijnlijk bankroet zouden gegaan zijn (Gillingham 1974, 22, 24, 28). De metaalbedrijven in het algemeen maakten tot eind 1942 winst, maar men gaat ervan uit dat de rendabiliteit van de staalbedrijven beduidend lager lag. Ougrée-Marihaye gaf in elk geval vanaf vanaf oktober 1940 verliescijfers op. Tot juni 1942 bleven die beperkt tot ongeveer 17 miljoen BF per jaar, maar daarna namen ze snel toe. De onderneming sloot de oorlog af met een geaccumuleerd verlies van 170 miljoen BF. Het bedrijf leed hiermee waarschijnlijk

---

57. Na de oorlog werd het begrip 'produktie in het belang van de vijand' ingeperkt tot produktie van wapens en munitie, zodat tenslotte slechts weinig bedrijven, en geen enkel in de staalindustrie, vervolgd werden. Op grond van de formele weigeringen betreffende wapenleveringen werd Ougrée-Marihaye door de experts van het Militair Auditoraat zelfs geprezen (Baudhuin 1958: 75-76; Gillingham 1974: 26-28; Verhoeyen 1986: 112-113).

het grootste verlies in de sector (Baudhuin 1945: 268, 285-286; Gillingham 1974: 52-53; 1978: 164-166).

Ook voor Luxemburg bestaat de patriotische verklaring. Het niveau van de staalproductie lag er, op het jaar 1943 na toen 2 miljoen ton bereikt werd, onder het niveau van de crisisjaren, volgens Hemmer door "een samenzwering van patronaat en werknemers". Weber merkt op dat de bedrijven, die onder het beheer van Luxemburgers gebleven waren, gemiddeld 10 % minder produceerden dan die onder Duits beheer (58) (Weber 1950: 319; Hemmer 1953: 138-139).

### 13.10 Poging tot Europese integratie onder Speer

Zoals gezegd leidde de totale mobilisatie onder leiding van het Speer-Ministerie tenslotte tot een poging om capaciteiten in de bezette gebieden beter te benutten. Nog meer dan in Duitsland zelf werd deze poging echter gekenmerkt door allerlei contradicties - de belangrijkste was die tussen Speer en Sauckel over prioriteit voor de inzet van de arbeidskrachten in de bezette gebieden zelf of in Duitsland.

Een blik op de Westeuropese productiecijfers voor ruwstaal (zie volgende bladzijde) tijdens de oorlog geeft een goed beeld van de precieze omvang van de economische mobilisatie. Voor een begrip van de rol van Frankrijk, België en Luxemburg binnen de Duitse oorlogsmobilisatie zijn vooral de cijfers vanaf 1941 belangrijk - de cijfers voor 1940 slaan immers grotendeels op de periode voor de bezetting, waarna de productie voor de rest van het jaar zo goed als stil lag. Uitgegaan is van de vooroorlogse grenzen; onder 'Duits machtsgebied' zijn naast Duitsland zelf zowel de geannexeerde als de andere bezette gebieden begrepen (bron tabel 30: Jäger 1969: 305 (Duitsland, Duits machtsgebied), Mitchell 1980: 421-422 (België, Frankrijk, Luxemburg)).

Zoals reeds gezegd is voor Duitsland van de invloed van de vernieuwingen onder Speer niet veel te merken. Begin 1943 eiste Hitler voor het hele Duitse machtsbereik een stijging van de staalproductie met 50 %. Speer achtte dat niet realistisch en bracht de doelstelling terug tot een groei van 19 % (Jäger 1969: 303). Zoals blijkt werd slechts 12 % gehaald.

Voor de andere hier bestudeerde landen is wel sprake van een opflakking van de productie in 1943. Voor het overige loopt het

---

58. Tussen 1942 en 1945 leed ARBED herhaaldelijk verlies; volgens Prêcheur was dit echter waarschijnlijk niet te wijten aan haar ijzer- en staalactiviteiten (Prêcheur 1959: 273-274).

beeld uiteen. In België was er een constante daling van de produktie tot eind 1942, wanneer een niveau van minder dan de helft van 1939 werd bereikt. In Frankrijk begon de herneming al in 1942, terwijl er in Luxemburg een continue stijging was tot eind 1943, het jaar dat de produktie van 1939 met 22,5 % werd overtroffen. In 1944 hield Luxemburg ook het beste stand, maar viel daarna ver terug, vooral door het bijna geheel wegvallen van de cokes-leveranties.

tabel 30  
ruwstaalproduktie in België, Frankrijk, Luxemburg  
en het hele Duitse machtsgebied 1939-1945 (in 1.000 ton)

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
B	3.104	1.894	1.624	1.380	1.670	634	749
FR	7.950	4.413	4.310	4.488	5.127	3.092	1.661
LUX	1.762	1.042	1.249	1.569	2.159	1.269	259
D	22.508	19.141	20.836	20.480	20.758	18.318	
D-tot		23.063	32.039	30.962	34.621	30.800	

Aanvankelijk leidde de benoeming van Speer enkel in Duitsland tot hervormingen in de economische structuur, maar hoe meer de macht van het Speer-Ministerie toenam, hoe meer die zich ook tot de bezette gebieden uitbreidde. Reeds in februari 1942 werd besloten de ontginning van het minderwaardige Dogger-ijzererts in Baden te staken en de minette-ertsproduktie te doen toenemen, maar ook van dat besluit was pas in 1943 iets te merken (zie 13.9). Over het algemeen was Speer er voorstander van de produktie van de belangrijkste grondstoffen en andere strategische waren internationaal te plannen - steeds meer waren de bescherming tegen luchtaanvallen en het zo dicht mogelijk bij het front produceren van de wapens daarbij overwegingen. In dat kader moesten de Duitse Ausschüsse en Ringe nauwer samenwerken met de Warenstellen in de bezette gebieden - de bevoegdheden van de Ausschüsse en Ringe werden overigens al snel tot het gehele bezette territorium uitgebreid. Ook was het nodig de grondstofbevoorrading voor de bedrijven in de bezette gebieden beter te regelen. Het gevolg was dat de export van minette-erts naar Duitsland relatief afnam (Milward 1970: 110-111, 128, 137-143, 147-157, 218, 227).

In de ijzer- en staalsector leidde de benoeming van Roehling tot voorzitter van de RVE en verantwoordelijke voor de ijzer- en staalindustrie in de bezette gebieden er evenwel toe dat de verhouding met de industrie aldaar verslechterde. Roehling was ervan overtuigd dat Steinbrincks aanpak in het westen niet het onderste uit de staalproduktiemogelijkheden had gehaald. Roehling beantwoordde veel meer aan het stereotype van de nazi-aanpak. Hij vond het bijvoorbeeld nodig zijn voorstelling aan de voorzitter van Cockerill gepaard te laten gaan met de woorden "Je zult me leren haten", hij weigerde met het Belgisch staalkartel Sybelac samen te

werken of de prijkskwesties in de produktiepolitiek op te nemen en had dan ook veel minder aandacht dan Steinbrinck voor de rendabiliteit van de ondernemingen. Daardoor nam de bereidheid tot medewerking van de staalindustriëlen af.

Dat Roechling de staalproduktie in 1943 in België kon doen toenemen was vooral te wijten aan de verlaging van de cokestoewijzing aan Luxemburg van 1,67 miljoen ton in 1942 tot 1,3 miljoen ton in 1943. Aangezien België in beide jaren 4,4 miljoen ton cokes produceerde, betekende deze vermindering van het Luxemburgs quotum een toename van de voor binnenlands gebruik beschikbare hoeveelheid met 10 % (Baudhuin 1945: 284, 289; Gillingham 1978: 125-129).

In Frankrijk probeerde Roechling begin 1944 het bestuur van alle Franse ijzermijnen, dus ook die van Normandië en de Pyreneeën, onder zijn controle te brengen. Hij had echter nog minder overzicht over de situatie dan het militair bestuur aldaar en bovendien slaagde hij er niet in van Sauckel de benodigde krijgsgevangenen los te krijgen om het door hem gewenste produktieprogramma ten uitvoer te brengen (Milward 1970: 229).

Tenslotte was er in de Franse staalindustrie overigens toch iets te merken van de grotere autonomie voor het bedrijfsleven, die Speer zo benadrukte. In februari 1944 mochten de De Wendels hun bedrijf in Joëuf weer in handen nemen en begin april gebeurde hetzelfde met de bedrijven in het bekken van Nancy (Prêcheur 1959: 263; Jeanneney 1976: 849). De door Speer gewenste Europese integratie van de sector kwam er echter niet. De Duitse ondernemingen die de regulering domineerden zorgden er immers voor dat hun activiteit en rendabiliteit prevaleerden boven die van de bedrijven in de andere landen (Prêcheur 1959: 268).

Bovendien raakte ook de produktiepolitiek in de bezette gebieden steeds meer gekneld in de tegenstellingen van de gehele nazi-regulering, de overvloed aan elkaar beconcurrerende instituties en visies, op het einde van de oorlog nog versterkt door de strijd van Speer tegen Hitlers tactiek van de verschroeide aarde. Tenslotte eisten de toenemende ondervoeding van de arbeidskrachten en het groeiend verzet - de arbeiders uit de staalindustrie speelden daarin niet zelden een belangrijke rol - hun tol (Milward 1970: 171, 177-178, 288-289, 297).

Een onverdeeld succes was Speers Europese integratie dus niet, al is het een feit dat met name de drie hier onderzochte landen - België, Luxemburg en Frankrijk - een steeds grotere bijdrage leverden aan de Duitse oorlogseconomie. Volgens Treue en Frede (1953: 62) leverden Frankrijk en België in 1943 niet minder dan 60 % tot twee derde van hun industriële produktie aan Duitsland. Zoals in Duitsland zelf had die produktie echter nog veel hoger kunnen zijn.



### 13.11 Conclusie: would-be planning

De verhouding tussen de nazi's en de burgerij was zoals gezegd aan voortdurende wijzigingen onderhevig. Na een korte periode waarin de burgerij in ruil voor het opzijzetten van de parlementaire democratie en de arbeidersbeweging een aantal inbreuken op haar machtsterrein moest tolereren, kwam het in de zomer van 1933 tot een herschikking. Hierbij kwam een soort blokstructuur (Schweitzer 1964: 123-125, 240-243, 288-295) tot stand, waarbij de nazi's, de burgerij en het leger elk hun bevoegdsterrein kregen. Leger en burgerij ondersteunden elkaar daarbij meestal. Tot juli 1934 was Kurt Schmitt de belangrijkste vertegenwoordiger van de burgerij in dit geheel. Hij kon en wilde echter niet verhinderen dat de nazi's hun invloed op economisch vlak weer uitbreidden en verloor dan ook vrij snel zijn geloofwaardigheid. In de zomer van 1934 werd hij vervangen door Hjalmar Schacht.

Tot 1936 waren de doelstellingen van de burgerij, het leger en de nazi's grotendeels dezelfde: uitschakeling van de arbeidersbeweging en versterking van de economische structuur, vooral door herbewapening. Toen de werkloosheid opgelost was, Duitsland op militair vlak weer op gelijke voet stond met de rest van Europa en de economie eerder moest afgeremd dan gestimuleerd worden, begonnen de wegen echter uit elkaar te lopen. Een deel van de burgerij onder leiding van IG Farben - en ook Krupp - wilde de wapenening verder opvoeren en een oorlog riskeren, een waarschijnlijk groter deel schrok terug voor deze ultieme consequentie, maar wilde daarom nog niet haar aandeel in de bewapeningsbestellingen missen.

Het gevolg was dat het burgerlijk blok uiteenviel en in het kader van het tweede vierjarenplan een nieuwe coalitie tot stand kwam van de nazi's, het leger en een minderheid van de burgerij. Hermann Göring werd nu de centrale figuur in de economische regulering. Het realiseren van de nazistische politieke doelstellingen viel nu moeilijker te rijmen met het handhaven van de gebruikelijke reguleringsmechanismen (59) zodat actieve elementen in de regulering belangrijker werden.

Het vierjarenplan was geen plan in de echte zin van het woord. De ambities ervan lagen vooral op het vlak van de versterking van de Duitse grondstoffenbasis. In 1938 werd het nog duidelijker daartoe beperkt. Staal vormde intussen een van de belangrijkste flessehalzen in de economie en niet toevallig ontstond rond de staaltoewijzing tussen 1937 en 1942 de enige werkelijke coördinatiestructuur op het vlak van de economische regulering. Niet iedereen kon nog staal krijgen, maar met het systeem van controlernummers als aanduiding

---

59. De financiering van de herbewapening onder Schacht kan men nog als een variant van de keynesiaanse crisisbestrijding beschouwen (zie 13.4).

voor de prioriteitsstelling ontstond een soort dubbele 'markt van de institutioneel gesloten markt' - zoals Geer dit in zijn studie over de staalregulering onder woorden brengt. De controlenummers zorgden voor de aankooptoeelating, het geld voor de verrekening (Geer 1961: 47-57).

Na 1936 was de politieke inbreng van de burgerij nog slechts gering. Zelfs Mandel spreekt over de politieke onteigening van de burgerij (1969: 18). Mede omdat de leidende nazi's beseften dat ze niet in staat waren de burgerij ook economisch te onteigenen en te vervangen, konden ze het zich niet veroorloven tegen haar te regeren. Sterker: de enige manier om de produktiedoelstellingen te realiseren was haar materieel te interesseren - ook hier bleef Lindbloms stelling over de asymmetrie in het leiderschap (zie 1.1) dus van kracht. De noodzaak voor de industrie een grote mate van autonomie te vrijwaren was dan ook een rode draad in Hitlers opstelling, zowel voor en na de machtsovername als tijdens de oorlog. Weliswaar werden de rechten van de aandeelhouders beperkt, maar dit kwam de kapitaalstructuur van de ondernemingen ten goede. De belastingen werden verhoogd, maar daar stond tegenover dat goedkope arbeidskrachten ter beschikking stonden - tijdens de oorlog viel men daarbij terug op steeds primitievere uitbuitingsvormen.

De op het eerste gezicht merkwaardige situatie deed zich dus voor dat het bedrijfsleven zeer wel voer in een situatie waarin haar collectieve macht sterk beknot was. In het verlengde van Lindbloms stelling kan men het ene echter zien als gevolg van het andere: wilde men dat de produktie op peil bleef dan moest het verlies aan politieke invloed op een andere wijze worden goedgeemaakt.

Het valt overigens op dat, op de joden na, bedrijfsleiders die met het regime geregeld in conflict kwamen - denk aan Poensgen van de Vereinigte Stahlwerke - toch nooit echt in problemen kwamen (60). Het blijkt ook niet dat hun ondernemingen ernstig benadeeld werden. Ook hieruit komt naar voren hoe sterk de structurele macht van het bedrijfsleven bleef. Vanaf 1938 nam de invloed van de burgerij overigens weer toe, al was het duidelijk dat de belangrijkste economische beslissingen in nazi-kringen werden genomen.

Onder de bewapeningsministers Todt en Speer was ook steeds meer sprake van 'zelfbestuur van het bedrijfsleven', bijvoorbeeld in de Ausschüsse en Ringe. Over de prioriteiten werd echter op politiek niveau beslist. Voor dat laatste kreeg de uit de staaltoewijzing gegroeide 'Zentrale Planung' vanaf 1942 een steeds groter gewicht. Zowel Welter (1954: 21-22, 51-52) als Geer (1961: 120-122) benadrukken terecht dat dit orgaan geen echt planningsorgaan was. Daartoe is immers meer vereist dan de sturing van de produktie van ijzer en staal - of zelfs van machines - en de toewijzing ervan.

---

60. De vlucht van Fritz Thyssen was een vrije keuze. Hij werd niet bedreigd.

Bovendien had de Zentrale Planung meer een compromis-zoekende dan leidende functie en had ze geen controle over de uitvoering.

Ook voor de periode Todt-Speer was er sprake van versterking van de private regulering - ook de bezetting van Frankrijk en België leidde daartoe in die landen. De 'zelfbestuur-organen van het bedrijfsleven' kregen weliswaar een meer publiek karakter, maar feitelijk werden ze gedomineerd door de grote concerns. In die zin was de 'versmelting van de staat met de monopolies' - om even de geliefkoosde uitdrukking van de aanhangers van de theorie van het staatsmonopoliekapitalisme te gebruiken - groter dan ooit. Op het eerste gezicht zou men dan ook kunnen stellen dat als er ooit van staatsmonopoliekapitalisme sprake was, dit nu het geval was. Ook voor deze situatie is dit begrip echter ontoereikend.

Eerst en vooral kregen de kartels en ondernemersorganisaties weliswaar een publiek karakter, dat betekent nog niet dat ze zeggenschap kregen over de algemene richting van het gevoerde beleid - ook al wogen hun belangen bij alle beslissingen sterk door en konden ze door hun optreden de uitvoering van bepaalde beslissingen, zoals die over de gewenste Europese integratie, feitelijk blokkeren. Toch moeten we een onderscheid blijven maken tussen 'publiek-private' en zuiver publieke organen. Binnen de sectoren konden de 'publiek-private' organen steeds autonoom beslissen hoe ze de besluiten van de 'zuiver publieke' instanties het best uitvoerden. Volgens Geer (1961: 156-159) was op het sectorniveau steeds meer sprake van het overbrengen van de plan-logica van het ondernemings-naar het sectorniveau, maar in de staalindustrie was daarvan niet veel te merken.

Belangrijker is echter dat met het begrip 'staatsmonopoliekapitalisme' een te monolitisch geheel gesuggereerd wordt en dat was het nazi-systeem allerm minst (61). Hitlers anti-bureaucratisme bracht hem er toe steeds weer nieuwe organen in het leven te roepen met elkaar overlappende bevoegdheden. Individuen - gevolmachtigden allerhande - kregen ruime bevoegdheden, maar de facto was het voor hen moeilijk om die echt inhoud te geven. Bovendien werden hun bevoegdheden telkens weer gedeeltelijk ondergraven door andere instanties en nieuwe gevolmachtigden. In navolging van Neumann leidt dit Broszat (1969: 372, 376-379, 423-426, 438-439) tot de conclusie dat terwijl de staat in principe steeds machtiger werd, die staat als zodanig, als min of meer rationeel functionerende bureaucratie, steeds meer dreigde op te gaan in de 'beweging'.

Ook op dat punt was er overigens sprake van schommelingen. In de loop van 1933-1934 was er een toenemende onderwerping van de

---

61. Eichholtz (1969: 1-14) die de stelling van de staatsmonopolistische 'versmelting' ten aanzien van het nazi-regime verdedigt, ziet overigens wel de opeenstapeling van contradicties, waardoor deze gekenmerkt werd.

nazi-partijorganen aan de staat - de 'Gleichschaltung' was ook voor de nazi's zelf een soort aanpassing -, een situatie die grosso modo tot 1938 en in mindere mate tot 1940 bleef bestaan. Met de overgang naar een expansieve en agressieve buitenlandse politiek was er volgens Broszat ook op binnenlands vlak steeds minder bereidheid tot matiging en compromissen. De partij ging steeds meer de weg terug naar de strijdbeweging van voor 1933 - een weg die volgens Broszat ook noodzakelijk was omdat de partij anders volledig in het staatsapparaat dreigde op te gaan en als beweging haar bestaansrecht en haar basis kwijt te raken. Dit leidde tenslotte tot de vernietiging van de rationele totaal-organisatie van de staat (Broszat 1969: 426-440).

Broszat besteedt in zijn werk echter relatief weinig aandacht aan de economische regulering, die zoals gezien eveneens onderhevig was aan de door hem beschreven tendenzen, maar toch ook een relatieve autonomie ten opzichte van de rest van het systeem bewaarde en op bepaalde punten onder Speer integendeel een toenemende efficiëntie te zien gaf.

In 1941 verdedigde Ernst Fraenkel in zijn boek The Dual State de opvatting dat het nazi-systeem voor een groot deel gekenmerkt werd door de afwezigheid van algemene rechtsnormen, die op economisch vlak echter nog het duidelijkst bleven bestaan. Fraenkel sprak dan ook van een 'dubbelstaat', een combinatie van 'maatregelenstaat' en 'normenstaat' (62). Neumann ontkende echter het staatskarakter van het nazisme. Volgens hem werd het systeem niet meer geïntegreerd door algemene wetsnormen of een bureaucratisch apparaat. Partij, overheid, leger en industrie beschikten elk over een terrein van relatieve autonomie en door geen werd nog gebruik gemaakt van algemene rechtsnormen. Neumann noemde zijn boek over het nazisme dan ook Behemoth, de toestand van anarchie en rechteloosheid die Hobbes tegenover de Leviathan, zijn ideaal van de absolutistische rechtsstaat, had gesteld. Ook het terrein van de economie werd volgens Neumann steeds meer aangetast door de logica van 'maatregelenstaat'. De besluiten van de Führer vormden de neerslag van de compromissen tussen de vier blokken binnen het systeem (Neumann 1944: 16, 541-543; Schäfer 1977: 682-684).

Ondanks een toename van de efficiëntie in de oorlogsproductie bleef - zoals tijdens de Eerste Wereldoorlog - de regulering van de oorlogsproductie in Duitsland dan ook niet bijster efficiënt. De doelstellingen van de overheid en van het bedrijfsleven lagen niet zomaar in elkaars verlengde en de onderlinge afstemming ervan werd voor een groot deel weer een fiasco.

---

62. Dit laatste begrip is uiteraard niet identiek met het begrip 'rechtsstaat'.

## Hoofdstuk 14

### Het hoogtepunt van de kapitalistische publieke planmatige regulering (2) geallieerde oorlogsplanningen tijdens de Tweede Wereldoorlog

#### 14.1 Groot-Brittannië en haar bondgenoten: inleiding

Wat was nu het wapeninspotentieel dat door de Geallieerden tegen dat van de Asmogendheden werd ingebracht en vooral: wat waren de structuren ervan en tot welke soort regulering leidden ze in de staalindustrie? In dit hoofdstuk richten we ons bij de beantwoording van deze vragen vooral op Groot-Brittannië en de internationale coördinatie van dit land, eerst met Frankrijk en later met de Verenigde Staten. Dit vloeit niet enkel uit de gehanteerde landenselectie voort, maar ook uit de realiteit van de regulering.

De rol van de Sovjet-Unie in de oorlog was bijvoorbeeld moeilijk te overschatten en het land werd zeker materieel ondersteund door de andere Geallieerden, maar van economische coördinatie met dit land op de wijze zoals die onder de westerse Geallieerden gerealiseerd werd, was geen sprake. De totale waarde van de Amerikaanse exporten via Lend-Lease (zie 14.3) tijdens de Tweede Wereldoorlog bedroeg 32,515 miljard \$. Daarvan ontving het Verenigd Koninkrijk 13,842 miljard en de Sovjet-Unie 9,478 miljard. De Sovjet-autoriteiten stelden gewoon lijsten op van behoeften en de westerse instanties beoordeelden daarvan dan de prioriteit. Verder overleg daarover was er niet. De leveringen aan de Sovjets omvatten zowel wapens en munitie als voedsel, grondstoffen en machines (Milward 1977: 71-73).

De uiteenzetting over de Britse en westerse-geallieerde economische regulering in de ijzer- en staalindustrie wordt onderverdeeld in twee paragrafen: de eerste handelt over de regulering van de produktie en distributie, de tweede over die van de importen; in die tweede paragraaf (14.3) komt ook het internationaal niveau aan bod. Het is goed daarbij de belangrijkste fasen voor ogen te houden, waarin men vanuit Brits standpunt de oorlog kan onderverdelen:

- De voorbereiding van de oorlog;
- De periode vanaf de oorlogsverklaring tot de nederlagen in het westen in mei-juni 1940, leidend tot de evacuatie van de geallieerde troepen via Duinkerken. Dit was de periode van afwachten tot de Duitsers zouden aanvallen - waarvoor in andere talen mooie uitdrukkingen als 'phoney war', 'drôle de guerre' en 'Sitzkrieg' bestaan. Voorlopig bleef de illusie overeind dat de

oorlog via de normale financiële mechanismen zou kunnen betaald worden. Vanaf het begin van de oorlog werden in Groot-Brittannië strikte reguleringen ingesteld voor de belangrijke grondstoffen. De coördinatie met Frankrijk kwam echter slechts langzaam op gang.

- De volgende periode, tot de helft van 1941, was voor Groot-Brittannië de moeilijkste. Het land werd rechtstreeks bedreigd door de Duitsers. De Sovjet-Unie was een bondgenoot van Duitsland. De belangrijkste geallieerde bondgenoten waren verslagen en de Verenigde Staten hielden vast aan hun neutraliteit en eisten voor alle leveringen betaling in cash. Daarom was het noodzakelijk naast de directe oorlogsinspanning de export op peil te houden.
- Toen de Britse reserves aan goud, valuta en activa in het buitenland zo goed als opgebruikt waren, besloten de Verenigde Staten in maart 1941 - met hun eigen nationaal belang als argumentatie - aan de Geallieerden onder bepaalde voorwaarden uitstel van betaling te verlenen voor Amerikaanse leveringen. Dit was de Lend-Lease, waarvoor reeds een aantal Amerikaans-Britse coördinatiestructuren in het leven werden geroepen. Er ging echter nog een hele tijd overheen vooraleer de Lend-Lease goed functioneerde.
- Na de Japanse aanval op Pearl Harbor in december 1941 traden ook de Verenigde Staten in de oorlog. Dat betekende een geweldige versterking van het geallieerde blok, maar voor Groot-Brittannië was het directe gevolg dat in het buitenland nog minder materiaal beschikbaar werd. De economische coördinatie met de Verenigde Staten werd versterkt om de schaarse middelen efficiënt over de verschillende bondgenoten te verdelen. Ook de duikbootoorlog op de Atlantische Oceaan dwong het Verenigd Koninkrijk haar bestellingen in de Verenigde Staten verder terug te schroeven en de planningsinstrumenten in eigen land aan te scherpen. In de loop van 1943 draaide de geallieerde produktiemachine steeds meer gesmeed en verwierven de Geallieerden definitief een materieel overwicht.
- In 1944-1945 kwam het erop aan dit overwicht op het slagveld in resultaten om te zetten. Economisch was er al sprake van een zekere ontspanning en zowel politiek als economisch werd de aandacht gericht op de naoorlogse situatie.

#### 14.2 De regulering van produktie en distributie

A. Meer dan de Eerste Wereldoorlog werd de tweede in Groot-Brittannië economisch voorbereid. In 1919 reeds werd een comité opgericht dat de behoeften van het land in geval van oorlog

moest schatten en maatregelen moest voorstellen om daarin te voorzien. Oorspronkelijk omvatte dit comité enkel vertegenwoordigers van de drie strijdmachten, maar in 1927 werd het aangevuld met vertegenwoordigers van de ministeries van Binnenlandse Zaken, Wetenschappelijk en Industrieel Onderzoek en Handel. De nadruk kwam nu op de economie te liggen, hetgeen bijvoorbeeld naar voren kwam uit het feit dat de minister van Handel de leiding van het comité kreeg.

Het bleek echter moeilijk om in vredestijd de oorlogsbehoeften te schatten. Het was nodig een beeld te krijgen van de schaal, waarop een toekomstige oorlog zou gevoerd worden en daarnaast de militaire en civiele behoeften tot hun grondstofcomponenten te herleiden, wat niet zo eenovudig was. Voor ijzer, staal en staallegeringen slaagde men er zelfs niet in voor de twee genoemde grote behoeftencategorieën aparte cijfers op te stellen. Tenslotte nam men gewoon het maximum van de bestaande productiecapaciteit als uitgangspunt.

Hurstfield stelt in zijn studie over de Britse regulering van de grondstofvoorziening tijdens de Tweede Wereldoorlog dan ook dat de verdienste van het comité er vooral in bestond de aandacht te vestigen op de problemen die zich in een aantal sectoren, waaronder die voor ijzer en staal, konden voordoen. De belangrijkste les die uit de ervaring van de Eerste Wereldoorlog werd getrokken was dat mede door de afhankelijkheid van het buitenland voor een aantal essentiële grondstoffen, flessehalzen konden ontstaan. Daarom moesten vanaf het begin van een nieuw conflict de voorziening erin en de verdeling ervan onder strikte overheidscontrole geplaatst worden. Na lange discussies werd men het erover eens dat in geval van oorlog daartoe een apart ministerie van Bevoorrading (Supply) moest worden opgericht, waaraan ondermeer de grondstoffenregulering zou worden toevertrouwd. Nog voor het begin van de oorlog, in juli 1939, gebeurde dit. Daarnaast zag men in dat om te vermijden dat concurrentie op de buitenlandse markten zou ontstaan een vorm van internationale coördinatie met de bondgenoten tot stand moest worden gebracht. De vooroorlogse contacten daartoe bleven echter minimaal.

Ook al werden vanaf 1938 in versneld tempo een aantal voorbereidingen getroffen, de Britse regering had er moeite mee zich op een grootschalig conflict van lange duur in te stellen met alle financiële consequenties vandien. De voorbereiding bleef daardoor meer passief dan actief. Voor wat de ijzer- en staalsector betreft betekende dit dat de regering vanuit defensie-overwegingen het conservatief beleid van de ijzer- en staalfederatie BISF ten aanzien van de productiecapaciteiten (zie 12.9) waarschijnlijk gemakkelijker gedoogde dan anders het geval zou geweest zijn, maar pas inging op de herhaalde voorstellen van de voorzitter ervan om strategische voorraden ijzererts en ruwijzer aan te leggen, toen het daarvoor al te laat was.

Voor specifieke onderdelen werden wel initiatieven genomen. Vanaf 1933 nam de admiraliteit bijvoorbeeld contact op met ondernemingen als English Steel (de staalfusie van Vickers-Armstrong en Cammell Laird) en Consett om zich ervan te verzekeren dat de capaciteiten op

het vlak van bewapeningsstaal en andere noodzakelijke staalsoorten behouden of zelfs uitgebreid werden. Bestellingen vormden het belangrijkste instrument van de overheid en de herbewapening vanaf 1935 en versneld vanaf 1938 lag dan ook mee aan de basis van de herleving van de Britse ijzer- en staalindustrie in de tweede helft van de jaren dertig (Hancock/Gowing 1949: 42-72; Hurstfield 1953: 33-47, 72-77, 425-432; Burn 1961: 4; Vaizey 1974: 88-89).

B. Vanaf het begin van de oorlog werd voor zestien belangrijke grondstoffen een vorm van overheidsregulering ingesteld (1). Deze regulering omvatte tenslotte meestal de produktie, de import en de distributie van elk van die grondstoffen, maar dat wil nog niet zeggen dat de regulering voor die verschillende aspecten op hetzelfde ogenblik een aanvang nam of onder dezelfde instanties viel.

Op het niveau van de specifieke sectoren probeerde de overheid zoveel mogelijk mensen of instellingen in te schakelen die daarin ervaring hadden. In de ijzer- en staalsector, waar de regulering het snelst tot de uitbouw van een toewijzingssysteem leidde, werd daartoe bijna de gehele BISF ingeschakeld. De nieuwe Iron and Steel Control bezette de gebouwen en de administratie van de federatie, terwijl daarnaast nog slechts een kleine autonome kern van de BISF bleef bestaan, waarmee men de schijn van een externe relatie tussen publieke 'Control' en private federatie overeind hield. Het werkingsgebied van de nieuwe reguleringsinstantie was wel iets ruimer dan dat van de federatie, inzoverre de laatste nog niet alle staalprodukten onder haar controle had weten te brengen. Tot begin 1942 kreeg de BISF van de overheid een vergoeding voor het werk dat in haar opdracht verricht werd; omdat het privé-karakter van deze en soortgelijke instanties echter regelmatig vragen en kritiek uitlokte, werd het personeel van de federatie daarna voor de rest van de oorlog tijdelijk in overheidsdienst aangesteld.

De BISF was het duidelijkste voorbeeld van een industrie-federatie die geheel werd ingeschakeld. Een ander voorbeeld was de British Metal Corporation voor de meeste non-ferrometalen - deze organisatie was al vroeger en duidelijker dan de BISF geëvolueerd van federatie onder regeringsinslvloed naar kartel 'pur et simple'. Soms werd een onderneming met de oorlogsregulering belast - zoals de British Aluminium Company -, maar meestal werd een belangrijke vertegenwoordiger uit de sector als 'controller' aangesteld. Zoals we in 12.9 reeds zagen was de collusie voor de oorlog tussen BISF en overheid groot en het wekt dan ook niet veel verbazing dat Andrew Duncan, de BISF-voorzitter, niet enkel (de eerste) Iron and Steel Controller, maar ook voorzitter van alle 'controllers' werd en in oktober 1940 zelfs minister van Bevoorrading werd (Owen 1946: 68; Postan 1952: 139-140; Hurstfield 1953: 13, 67-68, 71, 385-387, 393, 396; 409-410, 414, 447; Burn 1961: 5-6; Vaizey 1974: 92-96).

---

1. In het Engels gebruikt men hiervoor meestal het woord 'control', dat zowel controle als bestuur of leiding kan betekenen.



De belangrijkste functie van de Iron and Steel Control was de produktie op peil te houden. Dat was minder eenvoudig dan op het eerste gezicht lijkt. Eigenlijk was het al vanaf 1938 voor de bedrijven moeilijk op langere termijn te plannen. Arbeiders en managers werden regelmatig opgeroepen voor de dienst en voortdurend werden nieuwe verordeningen afgekondigd, bijvoorbeeld over het blinderen van de bedrijven. Na het uitbreken van de oorlog en zeker na de terugtrekking uit Frankrijk werd de situatie nog penibeler: een groot deel van de toevoer van erts en ruwijzer werd afgesneden en bombardementen verstoorden de produktie (Vaizey 1974: 94).

Om de produktie op peil te houden achtte men het noodzakelijk de rendabiliteit van alle bedrijven te waarborgen, zonder dat dit tot een te hoog prijspeil leidde. Daarom besteedde de Iron and Steel Control veel aandacht aan de prijsregulering. Daartoe werd de vooroorlogse prijsregulering van de BISF (zie 12.9) aangepast. Volgens Owen veranderde de in 'Control' verklede federatie daarbij van taktiek. Het systeem werd in principe meer open, maar terzelfdertijd zo ingewikkeld dat bijna niemand er nog aan uit kon. Dat laatste werd overigens door verschillende overheidsinstanties die de 'Control' zelf moesten controleren, toegegeven.

Globaal kwam de verandering erop neer dat het vooroorlogs 'centraal stabilisatiefonds' vervangen werd door een 'centraal fonds', later aangevuld door een 'prijsfonds'. Zoals het oorspronkelijke fonds werd het nieuwe centraal fonds gefinancierd door heffingen op ruwstaal en schroot - dat laatste was sinds begin 1939 het geval. Omdat de Iron and Steel Control verwachtte dat het prijsverschil tussen binnenlands en ingevoerd erts, schroot en ruwijzer zou toenemen, werden de heffingen in verschillende stappen verhoogd. Van de gemiddelde prijsverhoging voor staal tussen november 1939 en november 1940 met 34,7 % was daardoor niet minder dan 26,2 % toe te schrijven aan verhogingen van de heffingen voor het fonds (2). Zoals gezegd betroffen deze verhogingen echter geanticipeerde prijsverschillen tussen de binnenlandse en de geïmporteerde grondstoffen. In de praktijk vielen die verschillen mee en het fonds moest dan ook minder bijpassen dan verwacht. Een jaar na de oprichting bleken de staalprijsen sneller gestegen te zijn dan de grondstofprijzen en de lonen, terwijl door de grotere capaciteitsbenutting de gemiddelde produktiekosten lager waren. Daardoor had het fonds een groot overschot. Het ministerie van Bevoorrading stemde in november 1940 dan ook pas in met een prijsverhoging ten voordele van het fonds op voorwaarde dat het de allerlaatste zou zijn. Op enkele marginale prijsstijgingen voor bepaalde staalprodukten na, bleven de staalprijsen daarna inderdaad stabiel.

Om voor alle bedrijven na deze prijsstabilisatie de rendabiliteit te garanderen werd eind 1940 vanuit het centraal fonds een apart

prijsfonds opgericht. Voor de consumenten bleven de prijzen gelijk, maar de producenten kregen daarbovenop eventueel een vergoeding als de prijs niet de kosten plus een aanvaardbare winstmarge opleverde. Als standaardwinstmarge werd die van 1936-1937 genomen. In de staalindustrie bedroeg die 10,5 % in de zware sector en 14,7 % voor de meer afgewerkte produkten, hetgeen gemiddeld voor de hele sector op een marge van 11,8 % neerkwam. Tijdens de oorlogsjaren lagen de winsten hier meestal een weinig onder, maar zelfs in 1944, het slechtste jaar, bleven ze met 8 % in de zware ijzer- en staalsector - het minst rendabele deel - boven de 7,5 %, die door een groot deel van de publieke opinie als maximaal toelaatbaar in oorlogstijd werd beschouwd. Die standaardwinst was overigens niet enkel van belang voor de prijsregulering, maar ook voor de fiscus. Na het uitbreken van de oorlog werd een belasting van 60 % ingevoerd op alle winsten boven het standaardniveau; in 1940 werd die belasting zelfs tot 100 % opgetrokken, maar de ondernemingen konden na de oorlog wel aanspraak maken op 20 % daarvan in de vorm van kredieten.

In de prijsregulering van de ijzer- en staalindustrie werd niet zomaar de standaardwinst gegarandeerd. Wie de standaardwinst niet haalde kon aanspraak maken op een 'denkbeeldige' prijs (notional price). Deze werd berekend op basis van de gemiddelde kosten in de sector en omdat die ook de kosten van de meest verouderde bedrijven omvatten, lag de denkbeeldige prijs boven de officiële. De denkbeeldige prijs werd eventueel verlaagd als de betrokken onderneming daarmee meer dan de standaardwinst zou verdienen. Haalde de onderneming met de denkbeeldige prijs nog niet die standaard, dan kreeg ze slechts een verdere compensatie als ze niet eens een vierde van die winstmarge haalde. Een laatste categorie vormden de staalbedrijven die zelfs met de denkbeeldige prijs nog tegen verlies werkten. Daar werd dat verlies gewoon bijgepast. Het gevolg van dit ingewikkeld systeem was dat ondernemingen in verschillende mate werden gestimuleerd om efficiënt te werken. Het meest werden daartoe de bedrijven aangezet in de hoogste categorie, die na de oorlog 20 % van de superwinsten als krediet konden opvragen, evenals de categorie van hen die met behulp van de denkbeeldige prijs niet aan de standaardwinstmarge kwamen.

De (vooral tijdens het eerste jaar (3)) geaccumuleerde overschotten waren zo groot dat beide fondsen tot midden 1943 zonder problemen konden functioneren. Daarna werden ze in toenemende mate door de overheid gesubsidieerd (Owen 1946: 69-79; Postan 1952: 88; Hurstfield 1953: 376-381; Burn 1961: 30-35, 39-47; Vaizey 1974: 93-99).

De prijsregulering vormde natuurlijk maar een beperkt onderdeel van

---

3. Een punt van kritiek was hier dat de fondsen vooral waren gespijsd op het ogenblik dat het aandeel van de staalaankopen door de privé-sector nog het grootst was en op die wijze de overheid tijdens de volgende jaren profiteerde van de prijsstijgingen gedurende het eerste oorlogsjaar (Owen 1946: 73-74).

de planning van de oorlogsproduktie. De meer globale planning van die produktie kwam slechts moeizaam tot stand. In de eerste fase van de oorlog, de 'phoney war', nam men de situatie weliswaar serieus, maar op korte termijn drongen zich geen radicale maatregelen op. Wel werd vrij snel, op basis van de voorstellen die daartoe voor de oorlog waren voorbereid, een raamwerk tot stand gebracht, waarop later kon voortgebouwd worden.

Het oorlogskabinet, de kern van negen ministers die bijna dagelijks vergaderde over de belangrijkste problemen van de oorlogvoering, speelde een centrale rol. Voor het vaststellen van de prioriteiten was er daarnaast het Ministerial Priority Committee, dat echter vooral als beroepsinstantie fungeerde. Het meeste werk gebeurde in de subcomités ervan, waarvan het belangrijkste, het Joint Materials and Production Sub-Committee (4) de prioriteitstelling op het vlak van de gereguleerde grondstoffen en de produktie voorbereidde.

In dit subcomité waren alle ministeries vertegenwoordigd die op de een of andere wijze met het verbruik van grondstoffen te maken hadden - zo goed als alle dus - en daarnaast het Raw Materials Department van het ministerie van Bevoorrading en de verschillende grondstoffen-'controls'. Een belangrijk discussiepunt in het subcomité vormde steeds - zoals ook in Duitsland - de toewijzing van staal. Het subcomité had echter slechts een adviserende bevoegdheid. De voorzitter, die de rang van minister toebedeeld kreeg, nam de beslissingen. De staf van het subcomité maakte deel uit van het ministerie van Bevoorrading.

De evolutie naar reële centralisatie van de oorlogsproduktie verliep moeizaam. Een eerste probleem, dat we ook voor Duitsland al tegenkwamen, stelde zich bij het vaststellen van de prioriteiten. Voor ijzer en staal, de eerste grondstoffen waarvoor men tot toewijzing overging, werden alle vragen uit de privé-sector eerst beoordeeld, waarna de licenties werden verdeeld. Tot april 1940 bleven de ministeries echter buiten dit systeem, hetgeen globale planning onmogelijk maakte. Dit leidde ertoe dat de producenten in de praktijk zelf bepaalden wie ze de voorrang gaven. In deze periode was evenwel nog geen sprake van echte schaarste. Er werd zelfs

---

4. Hurstfield heeft het meestal gewoon over het Materials Committee, terwijl volgens Scott en Hughes (1955: 418) slechts na de oprichting van het Production Executive in januari 1941 een apart Materials Committee werd opgericht. Bij de opsomming van de zes subcomités noemen Scott en Hughes grondstoffen en productie apart, maar verder stellen ze dat het Joint Materials and Production Sub-Committee voor april 1940 al meer dan veertig keer bij elkaar kwam. Wellicht waren er dus twee subcomités die meestal samen vergaderden. Op minstens een plaats heeft Hurstfield (1953: 118) het - zonder verdere uitleg - over het Production and Materials Committee. Ook in de gespecialiseerde literatuur over de oorlogsplanning is het dus niet steeds eenvoudig de structuur te ontwarren.

relatief veel ijzer en staal geëxporteerd, niet enkel om aan valuta te komen, maar ook om de bestaande handelsrelaties zoveel mogelijk intact te houden. Bovendien stonden de overheidsbestellingen in principe nog onder de supervisie van het ministerie van Financiën, al vormde dat geen rem meer op de oorlogsproductie (Postan 1952: 13, 80-85, 91-92; Hurstfield 1953: 91, 118, 120, 131, 194-197, 363, 406, 410-416; Scott/Hughes 1955: 408-409).

Naast het toewijzingssysteem, waarin de civiele departementen een belangrijke rol speelden, was er gedurende de hele oorlog nog een meer zuiver militair circuit, waarin produktie en strategie in principe op meer geïntegreerde wijze op elkaar werden afgestemd. Daartoe werd in oktober 1939 het Ministerial Committee for Military Co-ordination (MCC) opgericht, waarin naast de topmilitairen ook de ministers die een belangrijke verantwoordelijkheid hadden op het vlak van de landsverdediging, werden samengebracht. Het comité moest de discussies binnen het oorlogskabinet voorbereiden en was in principe verantwoordelijk voor zowel de strategie als de bevoorrading. Aan dit laatste punt besteedde het echter niet veel aandacht (Hancock/Gowing 1949: 91-92).

C. Na de Duitse invasie van West-Europa werd de conservatieve regering onder leiding van Chamberlain op vervangen door een van nationale eenheid onder Churchill, die er niet voor terugschrikte het volk grote offers te vragen. De traditionele beperkingen van het ministerie van Financiën, dat in de eerste fase van de oorlog reeds aan gewicht had ingeboet, werden definitief opzij gezet. De betrokken minister maakte voor de rest van de oorlog meestal zelfs geen deel uit van het oorlogskabinet. Dat wil niet zeggen dat financiële bekommernissen geen rol speelden, integendeel. Keynes had eind 1939, begin 1940 van de situatie reeds gebruik gemaakt om in een artikelenreeks en een pamflet, beide getiteld How to Pay for the War?, een meer dynamische benadering vanuit de evolutie van het nationaal inkomen als alternatief voor te stellen. In de herfst van 1940 werd hij adviseur van het ministerie van Financiën en kon hij zijn voorstellen voor het grootste deel realiseren.

De toegenomen produktie werd dan ook grotendeels gefinancierd uit de groei van het nationaal inkomen, die tussen 1939 en 1945 niet minder dan 64 % bedroeg. Loonsverhogingen probeerde men te voorkomen door subsidiëring van de prijzen voor de meest noodzakelijke goederen en diensten. Helemaal waren de loonsverhogingen echter niet te vermijden, al was het maar om de arbeidsmotivatie in stand te houden. Tussen 1939 en 1945 stegen de lonen dan ook gemiddeld met ongeveer 50 %. Deze loonsverhogingen werden echter opgevangen door verhogingen van de belastingen en vormen van verplicht sparen. Ook de investeringen van de bedrijven werden in toenemende mate gereguleerd en de daaruit voortvloeiende overschotten werden naar de overheid gekanaliseerd.

De directe belastingen in het Verenigd Koninkrijk stegen tijdens de oorlog - op progressieve wijze - met gemiddeld 300 %, de indirecte met 160 %. De civiele consumptie werd beperkt. In 1943, op het

hoogtepunt van de oorlogsinspanning, was ze 21 % lager dan in 1939. Men zorgde er evenwel voor dat het voedingsniveau niet daalde en ook dat bepaalde 'minder essentiële' produkten die belangrijk geacht werden voor het instandhouden van het moreel zoals tabak en alcohol, niet gerantsoeneerd werden. Wel werden ze zwaar belast (Keynes 1940: passim; Hancock/Gowing 1949: 217, 485, 492-499; Sayers 1956: passim; Youngson 1960: 142, 151; Pollard 1969: 297, 302, 322-328; Milward 1977: 89-90, 100-107, 111, 239, 281, 286).

Na Duinkerken werd de structuur van de planning gewijzigd. De MCC werd opgesplitst in een Defence Committee (Operations) dat zich met de strategie en een Defence Committee (Supply) dat zich met de bevoorrading moest bezighouden. Het laatste bleef een belangrijke rol spelen bij het vaststellen van de productieprogramma's, al was het maar door het feit dat het werd voorgezeten door Churchill zelf. Het interministerieel toewijzingssysteem werd vereenvoudigd. Het Ministerial Priority Committee werd vervangen door de Production Council, die belast werd met de verdeling van de grondstoffen en arbeidskrachten over de verschillende sectoren. Ze omvatte aanvankelijk nog slechts vier subcomités, waaronder dat voor grondstoffen en productie, maar daarnaast werden er twee nieuwe opgericht, waaronder een voor industriële capaciteit. De belangrijkste innovatie zou echter de instelling van het Lord President's Committee onder leiding van de voorzitter van de Kroonraad blijken, dat er steeds beter in slaagde de werking van de verschillende economische comités op elkaar af te stemmen.

In januari 1941 volgde nog een beperkte reorganisatie, waarbij de structuur nog verder vereenvoudigd werd: de Production Council werd vervangen door het Production Executive, terwijl daaronder een apart Materials Committee opgericht werd dat zich moest bezig houden met de toewijzing van de schaarse grondstoffen en de problemen die met de productie en het gebruik ervan samenhangen. Als een soort tweelingbroer van het Production Executive kwam het Import Executive (zie 14.3) tot stand. Het Lord President's Committee kreeg grotere bevoegdheden op het vlak van de algemene economische regulering en moest er mede op toezien dat het beleid van de 'executieven' werd afgestemd op het algemeen beleid van het oorlogskabinet. Dat laatste was echter zeer moeilijk en de coördinatie tussen het Production Executive en het Defence Committee (Supply) was dan ook zo goed als onbestaand (Hancock/Gowing 1949: 92, 216-219; Scott/Hughes 1955: 409-411, 415-418, 424-425, 429).

Het toewijzingssysteem op lager niveau werd na Duinkerken steeds strikter gereguleerd. Niet enkel de export, maar ook de binnenlandse consumptie werd nu zoveel mogelijk beperkt ten voordele van de overheid. Onder het Materials Committee (en voordien het Joint Materials and Production Sub-committee) waren de ministeries de belangrijkste schakels in het toewijzingssysteem. De behoeften werden via hen geïnventariseerd, gescreend en aan het Materials Committee voorgelegd. Zoals in Duitsland (zie 13.5) evolueerde men daarbij van een prioriteitenstelsel naar een quota-systeem. Deze ontwikkeling werd echter vertraagd door het feit dat de nieuwe

minister voor Vliegtuigbouw, ondersteund door Churchill, absolute voorrang vroeg bij de toewijzing van grondstoffen. Dat was gezien de militaire situatie begrijpelijk, maar het dreigde wel de uitbouw van een rationele planning van de oorlogsproductie onmogelijk te maken. Andere ministeries werden hierdoor immers gestimuleerd om hun behoeften (nog meer) kunstmatig te overschatten, teneinde voor hun sector een minimum aan grondstoffen te verwerven.

Na de Slag om Engeland werd de toestand meer ontspannen. Stilaan verwierf men meer kennis over het werkelijk verbruik en vanaf het voorjaar van 1941 werden de grondstoffen helemaal uit het prioriteitensysteem gehaald. Het reguleringssysteem breidde zich intussen steeds verder uit zowel naar andere grondstoffen, omdat de rantsoenering van een grondstof tot een verhoogde vraag bij andere materialen leidde, als naar de meer afgewerkte producten. Slechts langzaam slaagde men er in de gegevens uit de verschillende sectoren op elkaar af te stemmen, zodat men pas rond midden 1941 - na twee jaar oorlog - in grote lijnen van een globaal plan kon spreken. Dan nog moet benadrukt worden dat er meer sprake was van improvisatie dan van planning, van coördinatie dan van leiding (Postan 1952: 93, 159-162; Hurstfield 1953: 88-95, 244, 363, 410-415, 419, 449; Scott/Hughes 1955: 412, 427).

Staal bleef een van de schaarse materialen. Voor privé-consumptie bleef dan ook maar weinig over. Toch werd er minder dan tijdens de Eerste Wereldoorlog voor geopteerd om nieuwe productiecapaciteiten uit te bouwen. Juist voor de oorlog waren immers een aantal nieuwe installaties afgewerkt (zie 11.6) en daarnaast was men ervoor beducht dat de bouw van nieuwe bedrijven de staalschaarste zou doen toenemen op het moment dat die het grootst was. Tenslotte had men onprettige herinneringen aan de overcapaciteitsproblemen na de vorige oorlog. Plannen om in de Midlands nabij de ertsmijnen naar het voorbeeld van Corby een nieuw geïntegreerd staalbedrijf op te zetten werden dan ook snel terzijde geschoven.

Wel waren er investerings in deelsectoren. Zo was de oorlog een nieuwe stimulans voor de binnenlandse ertsproductie, waardoor het oude record van 1882 (18,03 miljoen ton) niet minder dan drie keer overschreden werd. De overheid sprong bij om de noodzakelijke investeringen te financieren. Daarnaast werden vier nieuwe hoogovens geïnstalleerd - minder dan de overheid in augustus 1940 nog voor wenselijk hield. De toename van de ijzerertsproductie kon de daling van de ertsimporten echter niet goedmaken en mede omdat de binnenlandse erts een lager ijzergehalte hadden en er zich regelmatig tekorten aan steenkool voordeden kon men niet verhinderen dat de ruwijzerproductie tijdens de oorlog bijna continu daalde, zoals blijkt uit volgende tabel (bronnen: productie: Mitchell 1980: 417, 422; importen: Burn 1961: 9 (1937-1944 (5)), 338 (1945-1946)):

-----

5. De cijfers voor staal zijn voor deze periode iets onderschat, omdat ze niet omgerekend zijn naar ruwstaalequivalent.

tabel 31  
in het Verenigd Koninkrijk beschikbare hoeveelheden ruwijzer  
en staal via produktie en import 1937-1946 (in 1.000 ton)

	ruwijzer			staal		
	produktie	import	samen	produktie	import	samen
1937	8.628	638	9.266	13.192	1.214	14.406
1938	6.869			10.565		
1939	8.108	354	8.462	13.433	1.315	14.748
1940	8.337	676	9.013	13.183	2.222	15.405
1941	7.512	976	8.488	12.510	3.051	15.561
1942	7.850	356	8.206	13.150	2.756	15.906
1943	7.302	362	7.664	13.240	2.278	15.518
1944	6.845	285	7.130	12.337	1.395	13.732
1945	7.221			12.014	170	12.184
1946	7.886			12.899	490	13.389

De ruwstaalcapaciteit daarentegen was wel grotendeels toereikend. Toch werden 32 nieuwe electro-ovens geïnstalleerd. De produktie in deze ovens nam daardoor toe van 292.000 ton in 1939 tot 992.000 ton in 1943. Twee belangrijke overwegingen lagen aan deze uitbreiding ten grondslag. Met electro-ovens kon men meer schroot verwerken en door 1 ton schroot te recycleren spaarde men in vergelijking met het gebruik van ruwijzer ongeveer 2 ton brandstof en 3 tot 4 ton erts. Vanaf het begin van de oorlog werd dan ook veel aandacht besteed aan het inzamelen van schroot en andere materialen. De gemeenten werden verplicht daartoe de nodige maatregelen te treffen. De beschikbare binnenlandse hoeveelheid schroot liep daardoor op van 6,5 miljoen ton in 1940 tot 7,75 miljoen ton in 1942 en 1943, hetgeen het verlies aan importen op dit punt meer dan goedmaakte. De investeringen in electro-ovens hadden voor een deel ook tot doel de capaciteit voor gelegeerd staal uit te breiden.

De regering gaf voor de bouw van electro-staalovens niet minder dan 7 miljoen £ uit en waakte erover dat deze uitbreidingen plaatsvonden buiten Sheffield, dat te kwetsbaar voor luchtaanvallen werd geacht. Verder 'stroomafwaarts', in de produktie van staalsoorten die zo specifiek met de bewapening verbonden waren dat men volgens Hurstfield niet kon verwachten dat de industrie daarbij veel risico nam, zag de regering zich gedwongen nog veel meer - ongeveer 19 miljoen £ - te spenderen. Een deel van de investeringen werd voor 40 % door privé-bedrijven meegefinancierd. In veel gevallen ging het echter om zuivere overheidsinvesteringen. Soms leidden ze tot heropening van oude bedrijven, soms werden in de nabijheid van bestaande bedrijven nieuwe afdelingen gebouwd. Privé-bedrijven in de sector kregen meestal de leiding over deze installaties. Een deel ervan werd tijdens of na de oorlog door de privé-sector overgenomen,

een ander deel werd weer stilgelegd.

Door dit beleid werd de structuur van de sector slechts in geringe mate gewijzigd. Na de oorlog waren het bovendien voor een groot stuk de nieuwe en niet de oude installaties die gesloten werden - de belangrijkste uitzondering hierop vormde volgens Burn het nieuwe bedrijf van English Steel nabij Manchester. Daarnaast kan men het complex van electro-ovens noemen die door de overheid in de buurt van Workington gebouwd werden en die deels tijdens en deels na de oorlog door United Steel werden overgenomen.

Ook op ondernemingsvlak veranderde weinig. De belangrijkste fusie was die van Richard Thomas en Baldwins (6) eind 1944 met het oog op de bouw van een tweede breedbandwalserij. De operatie, die meer met de voorbereiding van de naoorlogse situatie te maken had, leidde in Zuid-Wales tot verdere concentratie. Merkwaardig genoeg verzette Montagu Norman van de Bank of England zich begin 1943 tegen een soortgelijke fusie van United Steel, John Summers, Lancashire Steel en Stewarts & Lloyds in de Midlands, een hergroepering die nochtans in het verlengde lag van de plannen die hij een decennium daarvoor had ondersteund (zie 11.6). Norman kon echter niet verhinderen dat de vier ondernemingen steeds meer gingen samenwerken en hun strategieën op elkaar afstemden (Owen 1946: 82, 88; Andrews/Brunner 1951: 236, 240-251, 329-330; Hurstfield 1953: 334-336, 342-346, 359-361; Roepke 1956: 130-141; Minchinton 1957: 235-236; Burn 1961: 7-18; Carr/Taplin 1961: 108; Vaizey 1974: 94-101, 107).

Een laatste element waarmee men de produktie van de ijzer- en staalsector trachtte op peil te houden was het proberen vrijwaren van het personeelsbestand van de sector. Vooral vanaf de herfst van 1940 was er in alle takken van de industrie een tekort aan arbeidskrachten en daarom vroeg de Iron and Steel Control dat de voorzieningen van de Essential Works Order zouden uitgebreid worden tot de ijzer- en staalsector. Zowel voor werknemers als werkgevers werd daardoor het recht op ontslag opgeschort. Het ministerie van Arbeid was echter zeer spaarzaam met het gebruik van deze wet. Het ging ervan uit dat als werknemers het recht werd ontzegd elders werk te zoeken, daar in de betrokken sector een aanneemelijk niveau van arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden tegenover moest staan. Men probeerde immers een herhaling van de klasse-confrontaties van tijdens de Eerste Wereldoorlog te vermijden. Vanaf het begin van de oorlog kregen de vakbonden dan ook meer inspraak en tegenover veel van de beperkingen stonden toegevingen op sociaal vlak.

Ook voor bepaalde subsectoren uit de ijzer- en staalindustrie eiste het ministerie van Arbeid eerst verbeteringen in de arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden vooraleer sprake kon zijn van

---

6. De blikwalserijen van Baldwin's waren in 1930 buiten de fusie met de geïntegreerde ijzer- en staalbedrijven van Guest, Keen and Nettlefolds tot GKB gebleven (zie 11.6).



afscherming van de sector. De onderhandelingen daarover duurden dan ook bijna een jaar. Nadat eerst een voorlopige regeling was afgekondigd, werd in augustus 1941 een definitieve van kracht waarbij alle arbeidskrachten enkel nog binnen de sector van werk konden veranderen. De Iron and Steel Control kreeg de bevoegdheid op dat punt naargelang de behoeften regulerend op te treden. Zo werd de produktie in de bliksector beperkt, waardoor ongeveer 4.000 arbeidskrachten naar andere subsectoren konden worden overgeplaatst.

Voor oproeping door het leger werd de sector niet gevrijwaard. Men moest daarom een beroep doen op andere arbeidskrachten, zoals werknemers uit andere sectoren, vrouwen - hun aantal in de sector steeg tot maximaal 95.000 in 1943 - en Ieren - Ierland was neutraal tijdens de Tweede Wereldoorlog. Krijgsgevangenen werden vooral in de ijzerertsminen tewerkgesteld. Vanaf het einde van 1943 was ook in de ijzer- en staalindustrie de oorlogsinspanning over haar piek heen en werd het steeds moeilijker aan de speciale behandeling van de sector vast te houden (Hurstfield 1953: 312-314; Minchinton 1957: 229-230, 233; Pollard 1969: 339-347; Milward 1977: 241; Mandel 1986b: 36).

D. De intrede van de Amerikanen in de oorlog eind 1941 leidde tot een belangrijke structuurwijziging binnen de planning van de produktie en de distributie. Reeds in de eerste fase van de oorlog was er over gedacht de eindbevoegdheid op dit vlak aan een persoon toe te vertrouwen. Nu men met de Verenigde Staten moest onderhandelen over de gezamenlijke prioriteiten (zie 14.3) leek dit meer dan ooit gewenst. Bovendien was de situatie zo krap dat werkelijk het maximum uit de binnenlandse produktiemogelijkheden moest gehaald worden. Door de Amerikaanse oorlogsdeelname werden aanvankelijk immers de voor Groot-Brittannië beschikbare materialen nog schaarser, terwijl ook de duikbootoorlog op haar hoogtepunt was.

In februari 1942 werd dan ook een minister van Produktie aangesteld, die alle bevoegdheden van het produktie-executief en ook de meeste van het import-executief overnam. Ook het vroegere Materials Committee werd bij zijn diensten (7) ondergebracht. Na lang touwtrekken werd men het erover eens dat de minister van Produktie zich met de planning op de iets lange termijn zou bezighouden, terwijl ministeries zoals dat van Bevoorrading het dagelijks bestuur van de oorlogsinspanning bleven behartigen. De

---

7. Oorspronkelijk was het niet de bedoeling een volwaardig nieuw ministerie in het leven te roepen. Er werd dan ook benadrukt dat dit niet het begin was van een nieuw ministerie van Munitie zoals dat van tijdens de Eerste Wereldoorlog - het ministerie van Bevoorrading was overigens zelf al voor een groot stuk naar dat voorbeeld gemodelleerd. Stilaan werden echter de taken en bevoegdheden van de diensten van de nieuwe minister uitgebreid en midden juli 1942 besloot men ze dan toch tot ministerie te promoveren (Postan 1952: 252; Scott/Hughes 1955: 68-78, 435).

meeste grondstoffen-'controls' bleven dan ook deel van het ministerie van Bevoorrading uitmaken.

De directe aanleiding voor het aanstellen van een nieuwe minister was de intrede van de Verenigde Staten in de oorlog. Al snel werd echter van de gelegenheid gebruik gemaakt om het 'gat' in de planning tussen het Defence Committee (Supply) en het vroegere Production Executive te dichten. Niet alleen werd de minister van Produktie in het oorlogskabinet opgenomen, in maart 1942 werd daarnaast de Joint War Production Staff (JWPS) opgericht, waarin de integratie tussen strategie en produktie voor het eerst werkelijk een stap dichterbij gebracht werd. De 'staf' werd voorgezeten door de minister van Produktie en omvatte verder topamtenaren uit alle ministeries die met defensie en oorlogsproduktie te maken hadden. De bedoeling was op deze wijze zowel de minister van Produktie op de hoogte te houden van de actuele strategische opties als de stafchefs een beter inzicht te geven in de produktiemogelijkheden.

De JWPS vervulde haar taak vrij goed, hetgeen ertoe leidde dat het Defence Committee (Supply) nog slechts voor bijzondere problemen bij elkaar kwam. Aan de basis van het succes van de JWPS lag de beperktere permanente planningsgroep ervan, samengesteld uit vertegenwoordigers van dezelfde ministeries. Pogingen om in analogie met deze planningsorganen ook de coördinatie van bijvoorbeeld de industriële aangelegenheden in nieuwe banen te leiden, liepen echter stuk op het verzet van de ministeries die tot nu toe verantwoordelijk waren voor de uitvoering van de produktieprogramma's. De opsplitsing tussen de ministeries bleef de evolutie naar een geïntegreerd plansysteem dus hinderen.

Het nieuwe ministerie versterkte tijdens het verder verloop van de oorlog zijn positie, zowel door de kwaliteit van zijn werkzaamheden als door het feit dat het de schakel was in de pogingen tot coördinatie met de Verenigde Staten. Al waren die pogingen niet altijd even succesvol, ze waren steeds meer onmisbaar in de Britse oorlogsinspanning. Na de behandeling van de belangrijkste reguleringsorganen op het vlak van produktie en distributie moeten we dan ook onze aandacht richten op de regulering van de importen en de vormen van intergeallieerde samenwerking (Postan 1952: 250-265; Hurstfield 1953: 238-239, 406, 418; Scott/Hughes 1955: 409, 430-450, 457-465; Pollard 1969: 304-305).

#### 14.3 Regulering van de importen en internationale afspraken

Ondanks het feit dat ook in het Verenigd Koninkrijk vanaf de jaren dertig neo-mercantilistische praktijken steeds meer veld hadden gewonnen, was het een relatief open land gebleven. Een jaar na haar protectionistische ommekeer van 1931 (zie 12.9) werd binnen de 'British Commonwealth of Nations' een systeem van 'imperial preference' afgesproken. Via bilaterale overeenkomsten werden voor

de importheffingen voorkeurtarieven afgesproken - een systeem dat tot de toetreding van het Verenigd Koninkrijk tot de EG in 1973 bleef bestaan. Een groot deel van de exporten vanuit de andere Commonwealth-landen naar Groot-Brittannië bleef zelfs vrij van heffingen. Hoe groot het Commonwealth-gebied ook was, het was niet groot en vooral niet ontwikkeld genoeg om tot een autarkisch blok te kunnen uitgroeien. Zowel voor haar importen als exporten bleef Groot-Brittannië afhankelijk van het buitenland, binnen en buiten de Commonwealth. Met name ruwijzer, waarvoor de binnenlandse productiecapaciteit door de lange periode van importen ontoereikend was geworden, moest - vooral uit West-Europa - ingevoerd worden (Roepke 1956: 106-110; Pollard 1969: 196-199; Foreman-Peck 1983: 216-217, 310).

Dit leidde tot grote problemen tijdens de oorlog, vooral na de verovering van West-Europa door de Duitsers. Groot-Brittannië werd afgesneden van haar belangrijkste leveranciers en afnemers. Bovendien werden door de oorlog op zee steeds meer schepen gekelderd. Gezien de schaarser wordende scheepsruimte werd het voor de planning van de oorlogsinspanning steeds belangrijker binnenlands af te spreken wat wel en niet geïmporteerd werd en daarbij met de bondgenoten tot werkverdeling te komen. Ook de regulering van de importen werd daarom het voorwerp van steeds striktere en meer geïntegreerde planning. Verschillende reguleringsorganen hielden zich daarmee bezig en bereidden de beslissingen voor, maar gezien de centrale positie ervan in het geheel van de oorlogsplanning moesten die in veel gevallen op het niveau van het oorlogskabinet genomen worden (Hancock/Gowing 1949: 90-91, 219-220, 423).

A. Ook voor de importen werd de situatie tijdens de 'phoney war' nog niet als dringend ervaren. Toch was men er zich van bewust dat de koopkracht van het land beperkt was en dat er zich op termijn problemen met het transport zouden kunnen voordoen. In november 1939 werd daarom een eerste concept van importprogramma voor het eerste oorlogsjaar opgesteld. Het ministerie van Scheepvaart schatte dat het gedurende dat jaar 47 miljoen ton droge import kon realiseren - dat was iets minder dan de 54,5 miljoen ton die de vijf jaar daarvoor gemiddeld waren aangevoerd. Van deze 47 miljoen ton werden, op basis van het aandeel van de grondstoffen in de importen voor de oorlog, 23,9 miljoen toegewezen aan het ministerie van Bevoorrading.

Op basis hiervan stelde het Raw Materials Department van het ministerie van Bevoorrading een importprogramma op voor de verschillende grondstoffen. Dat programma was nog iets optimistischer en voorzag 24,7 miljoen ton grondstofimporten. Het ministerie voor Voeding was de andere grote bevrachter met een voorzien import-aandeel van 20 miljoen ton. Binnen het plan van het ministerie van Bevoorrading nam alles wat met de ijzer- en staalindustrie verband hield - van erts en schroot tot staal - het grootste deel van de voorziene hoeveelheid in: 9,5 miljoen ton; daarvan werd alleen voor ijzererts al 7 miljoen ton gereserveerd.

In de loop van de maanden werd duidelijk dat dit eerste programma

veel te optimistisch was. De import tijdens de eerste vier oorlogsmaanden kwam slechts neer op 38,7 miljoen ton op jaarbasis en een groot deel van de geïmporteerde goederen viel dan nog buiten het programma. In principe werden daarom in maart 1940 alle hoeveelheden in het programma met 10 % gereduceerd. Na lange beraadslagingen slaagde het ministerie van Bevoorrading er echter in haar aandeel niet onder 23,27 miljoen ton te doen zakken. Het was echter de vraag of door dit succesje niet verhinderd werd dat de meest essentiële grondstoffen werden ingevoerd (Hurstfield 1953: 189-194, 405).

Merkwaardig genoeg leidde het importprogramma in eerste instantie niet tot volledige regulering van de import. Voor een twintigtal grondstoffen werd weliswaar zeer snel een systeem van gemonopoliseerde staatsaankopen ingesteld - voor de ijzer- en staalindustrie werd daartoe de met de BISC verbonden Britisch Iron and Steel Corporation (BISC) ingeschakeld -, maar voor de meeste andere waren evolueerde men voor privé-aankopen slechts gradueel naar een systeem van import-licenties. De belangrijkste overweging was daarbij het sparen van valuta. De grootste rem op de uitbreiding van het systeem was de verwerkingscapaciteit van het Import Licensing Department binnen het ministerie van Handel. Aankopen door de overheid werden intussen gecontroleerd door het Exchange Requirements Committee, dat er moest over waken dat de valuta-reserves niet te snel werden uitgeput (Hancock/Gowing 1949: 113-114; Hurstfield 1953: 139-143, 147, 460; Burn 1961: 5; Vaizey 1974: 96).

Om de dollar-reserve op peil te houden probeerde men zoveel mogelijk te importeren uit de sterling-zone. Daarnaast werd ook geëxporteerd om nieuwe valuta te verwerven. Er werden zelfs maatregelen getroffen om een ware exportcampagne op gang te brengen. In de Verenigde Staten werd begin november 1939 de strikte neutraliteit voor een deel opgeheven, zodat het mogelijk werd dat privé-bedrijven leverden aan de oorlogvoerende landen. De voorwaarde bleef echter dat landen die na de Eerste Wereldoorlog niet volledig hun schulden hadden terugbetaald, geen krediet kregen en dus contant moesten betalen. De Amerikanen drongen er verder op aan dat de Geallieerden hun aankopen centraliseerden. Mede daarom werd door de Britse regering in New York de British Purchasing Commission (BPC) geïnstalleerd, later met de Franse missie gecoördineerd in de Anglo-French Purchasing Board. Het bleek aanvankelijk echter niet eenvoudig om orde op zaken te brengen. De BISC, die ook de Franse ijzer- en staalaankopen in de Verenigde Staten centraliseerde, kwam er in april 1940 bijvoorbeeld achter dat er nog steeds een onafhankelijke Franse koper op de markt opereerde en zelf verzette de BISC zich tot mei 1940 tegen integratie in de BPC (Hancock/Gowing 1949: 117, 194-195; Hurstfield 1953: 181-182, 258-262, 270; Dallek 1979: 204-205, 212-213).

Daarmee zijn we bij het internationaal aspect van de regulering aanbeland, die overigens meer inhield dan de regulering van de importen. Jean Monnet zorgde er voor dat de lessen uit de vorige wereldoorlog op dit punt niet werden vergeten. Toen was er minstens twee jaar overheen gegaan vooraleer internationale executieven in het

leven waren geroepen (zie 9.4). De Franse premier Daladier stemde met Monnet in dat het deze keer niet zo lang mocht duren. Midden oktober 1939 werd men het met de Britten eens over de oprichting van een aantal permanente uitvoerende comités (8). Een Frans-Brits coördinatiecomité met zetel in Londen en een Fransman als voorzitter - Monnet zelf - moest het werk superviseren en leiden. Monnet liet de eerste ministers Daladier en Chamberlain daarbij bekrachtigen dat het niet zijn taak was om als scheidsrechter tussen de twee landen te bemiddelen, maar integendeel om te proberen vanuit het gemeenschappelijk geallieerde standpunt de nodige regelingen tot stand te brengen.

De eerste taak van de uitvoerende comités bestond erin inventarissen - zogenaamde 'balance sheets' - op te stellen van de middelen en behoeften van beide landen voor elk van de materialen of diensten, die ze onder hun bevoegdheid hadden. Dat op zich was reeds een hele klus, gezien de verschillende bestuurstradities in beide landen, de verschillende meeteenheden en vooral ook door het feit dat het in elk van beide landen al moeilijk genoeg was om zo'n balans op te stellen. Nog moeilijker was het om tot gemeenschappelijke programma's te komen, zeker in de situatie van afwachten die de 'drôle de guerre' kenmerkte. Een probleem was dat de coördinatie tot stand kwam op een ogenblik dat de noodzaak ervan zich nog niet opdrong. Voorlopig kwam men dan ook niet verder dan de optelsom van beide nationale programma's. Het totstandkomen van een werkelijk geïntegreerd programma verkeerde nog in een embryonaal stadium toen de Duitse Blitzkrieg in het westen een einde maakte aan de mogelijkheden zo'n plan effectief te realiseren.

Resultaten werden zoals vermeld wel reeds bereikt op het vlak van de gemeenschappelijke aankopen, al verliep ook deze ontwikkeling niet steeds rimpelloos. In de staalindustrie was sprake van een zekere afstemming tussen beide landen: de aankopen bij de nog neutrale producenten België en Luxemburg werden gelijkelijk verdeeld en de BISC centraliseerde de bestellingen in de Verenigde Staten. Over het algemeen was tegen mei 1940 nog weinig te merken van Frans-Britse concurrentie bij aankopen in het buitenland. Na Duinkerken en de Franse capitulatie had de Frans-Britse samenwerking geen materiële basis meer. Het coördinatiecomité werd daarom op 2 juli 1940 ontbonden. Monnet werd ingeschakeld in de British Purchasing Commission in New York (Hurstfield 1953: 185-188, 246-252; Monnet 1976: 14-16, 147-165, 175-176).

Kenmerkend voor de verbeeldingskracht en zin voor initiatief van Monnet was intussen dat hij in de laatste dagen voor de Franse

---

8. Monnet (1976: 149-150) heeft het over vijf executieven: voor levensmiddelen, bewapening en grondstoffen, petroleum, vliegtuigbouw en vervoer over zee. Hancock en Gowing (1949: 187) voegen er aan deze lijst nog vier toe: economische oorlogvoering, textiel en huiden, hout, steenkool.

capitulatie nog probeerde te forceren, wat in normale omstandigheden ondenkbaar was: de totale fusie tot een staat van de Franse republiek met het Verenigd Koninkrijk, elk met hun reusachtig imperium. Hij kon de Britse regering overtuigen en ook De Gaulle, maar niet de zojuist benoemde regering Pétain (Woodward 1970: 277-282; Monnet 1976: 18-34, 166-170).

B. De eerste gevolgen voor de importreguleringen van de nieuwe situatie na Duinkerken waren contradictoir. Vanaf 4 juni 1940 werden in Groot-Brittannië alle importen aan het systeem van importlicenties onderworpen. Terzelfdertijd organiseerde het land in een soort paniecreactie een jacht op alles wat het maar kon krijgen, of dit nu met het importprogramma overeenstemde of niet (Hancock/Gowing 1949: 114; Hurstfield 1953: 138, 142, 193).

Toch werd ook gewerkt aan een importprogramma voor het tweede oorlogsjaar. Vanaf februari was er op aangedrongen dat de betrokken ministeries rekening zouden houden met een lagere vervoerscapaciteit. In juli 1940 werd die geschat op 35 miljoen ton, waarvan het ministerie van Bevoorrading 19 miljoen toegewezen kreeg. Het ministerie zelf bleef echter rekenen op 20,5 miljoen ton, waarvan niet minder dan 10,5 miljoen voor de categorie ijzer en staal. Aanvankelijk leek het ministerie van Bevoorrading gelijk te krijgen, want de transporten waren tijdens de zomer van 1940 hoger dan verwacht en het ministerie mocht haar programma tot 23 miljoen ton optrekken. Van de bijkomende 2,5 miljoen ton scheepsruimte werd nog eens 1,7 miljoen voor ijzererts gereserveerd. De tijd van overvloed duurde echter niet lang en in november werd besloten terug te keren naar de eerste planning op basis van 35 miljoen ton. Het ministerie van Bevoorrading bleef echter 21 miljoen ton opeisen, waarvan 11,9 miljoen voor de sector ijzer en staal. Het ministerie van Scheepvaart plaatste echter grote vraagtekens, vooral bij dit laatste onderdeel. Het stelde dat ijzer- en staalprodukten zich in de havens ophoopten en bekwaam dan ook dat het grondstoffenonderdeel met 10 % werd gereduceerd. Dit werd de basis voor het programma van 1941 - waarbij dus afgestapt werd van de planning in termen van oorlogsjaren (van september tot en met augustus) (Hurstfield 1953: 197-200, 205).

Om de importprogramma's beter te coördineren en ook om het bestuur van de havens op dat van het binnenlands transport af te stemmen, werd in januari 1941 het Import Executive opgericht. Dat was echter grotendeels een slag in het water. Over de importprogramma's werd zelden op een lager niveau dan het oorlogskabinet beslist en het binnenlands transport werd enkele maanden later op een betere wijze geregeld door de fusie van de ministeries van Scheepvaart en Transport. Het Import Executive bleef daarna in afgezwakte vorm bestaan tot mei 1942, toen het vervangen werd door het Shipping Committee, dat een meer voorbereidende taak had (Hancock/Gowing 1949: 218-220, 266, 423).

Stilaan werd de kennis over de reële behoeften beter. Zo kwam aan het licht dat het verbruik van staal en koper minstens een kwart lager was, dan wat de departementen gemiddeld als behoefte

vooropstelden. Dat kwam goed uit, want in de eerste maanden van 1941 daalde de beschikbare scheepsruimte weer. Het importprogramma voor 1941 werd tot 31 miljoen ton teruggebracht, waarvan 15 miljoen voor het ministerie van Bevoorrading. Staal werd nu in meer afgewerkte vorm geïmporteerd om scheepsruimte te besparen, terwijl voordien de prijs de belangrijkste bekommernis was. Vanaf juli 1940 nam de import van staal, absoluut en in vergelijking met ijzererts, overigens zeer snel toe. De Verenigde Staten werden daarbij de belangrijkste leverancier (Hancock/Gowing 1949: 239; Hurstfield 1953: 160, 182, 200-205, 256-257, 263-265).

C. De nieuwe benadering, waarbij beperking van de benodigde scheepsruimte een grotere prioriteit kreeg dan de prijs, had alles te maken met de aankondiging op 17 december 1940 door president Roosevelt van de Lend-Lease-bijstand. Het niveau van de Britse importen vanuit de Verenigde Staten was gestegen van 36 % tijdens de eerste negen oorlogsmaanden tot 51 % gedurende de laatste vier maanden van 1940. Het gevolg was dat de Britse dollar- en goudreserves veel sneller slonken dan het ministerie van Financiën had begroot. Tegen het einde van 1940 was de bodem van de reserves in zicht en Churchill stuurde daarom herhaalde brandbrieven naar Roosevelt. Intussen ging men over tot liquidatie van Britse activa in de Verenigde Staten, in een aantal gevallen ver beneden hun waarde. De waarde van de Britse buitenlandse bezittingen daalde daardoor tijdens de oorlog van 3 miljard tot 1,9 miljard f.

In de Verenigde Staten zag men in dat men vroeg of laat de Britten te hulp zou moeten komen. Dat werd echter zo lang mogelijk uitgesteld, ten eerste omdat de Amerikaanse publieke opinie in meerderheid tegen interventie was en ten tweede omdat men de Britse verklaringen over de uitputting van hun reserves niet helemaal vertrouwde. Tijdens het verkiezingsjaar 1940 deed Roosevelt niettemin reeds een aantal spitsvondigheden uitdokteren om de Geallieerden op legale - en goedkope - wijze aan wapens te helpen. Zo werd in augustus-september 1940 in principe een akkoord bereikt - de uitvoering ervan zou lang aanslepen - om vijftig destroyers, twintig torpedoboten en tien vliegtuigen aan het Verenigd Koninkrijk te leveren in ruil voor zeven Britse bases in het westen van de Atlantische Oceaan - van Newfoundland tot Guyana; twee bases werden Amerikaans bezit, vijf andere voor 99 jaar verhuurd. Na Roosevelts herverkiezing werden nog een aantal nieuwe bommenwerpers, die men wettelijk niet mocht verkopen, 'uitgeleend om te testen in gevechtssituaties'.

Een meer structurele oplossing drong zich echter op. Stilaan begonnen de Britten minder te bestellen en na een nieuwe dringende oproep van Churchill kondigde Roosevelt op 17 december 1940 de Lend-Lease aan. Het was niet de bedoeling, zei hij, om de neutraliteit op te heffen of de regeling dat geen geld mocht geleend worden aan Groot-Brittannië te herroepen. De bedoeling was om, in het belang van de veiligheid van de Verenigde Staten zelf, wapens en materiaal uit te lenen, dat na de oorlog in natura kon gerestitueerd worden. Ter verduidelijking gebruikte Roosevelt het voorbeeld van

iemand, van wie het huis van de buurman in brand staat. Het is duidelijk dat het in zo'n geval ook voor de betrokkene van belang is dat de brand geblust wordt. Hij zal zonder problemen zijn tuinslang uitlenen, zonder daarvoor eerst geld te vragen. Na de brand krijgt hij immers toch zijn tuinslang terug (Stettinius 1944: 34-42, 55-66; Hancock/Gowing 1949: 115-116, 235-236, 241; Hurstfield 1953: 183, 187, 266; Sayers 1956: 363-373; Youngson 1960: 147-148; Pollard 1969: 331; Woodward 1970: 359-383; Dallek 1979: 245-255).

Intussen eiste men wel dat de Britten hun dollar-reserves en Amerikaanse activa opmaakten, voordat Lend-Lease een aanvang kon nemen. De discussies in het Amerikaans parlement sleepten overigens tot 11 maart 1941 aan en dan nog zou het tot oktober 1941 duren vooraleer de regeling effectief werd - staal, waarvoor de Lend-Lease-leveringen reeds in juli een aanvang namen, vormde hierop een gunstige uitzondering.

De belangrijkste legitimatie voor de steun was dus de verdediging van de Verenigde Staten zelf en alle bestellingen moesten aan dit criterium getoetst worden. Dat was het werk van de Office of Lend-Lease Administration (OLLA), waarvan de verwerkingscapaciteit oorspronkelijk erg laag was (9), terwijl de Britse behoeften dringend waren. Bovendien moesten de Britse aanvragen concurreren met bestellingen van het Amerikaans leger, die gemeten naar Britse normen op dat ogenblik zeer ruim waren. Bepaalde gespecialiseerde produkten en ook kleinere bestellingen vielen bovendien buiten Lend-Lease.

Dit alles leidde ertoe dat pas na twee jaar de leveringen via Lend-Lease deze in cash overtroffen. Groot-Brittannië moest daarom verder goud en bezittingen verkopen - van alle Geallieerden was enkel België bereid ook met voor 59 miljoen £ goud over de brug te komen - en daarnaast nog een lening van 425 miljoen \$ afsluiten bij de Reconstruction Finance Corporation, een Amerikaanse overheidsinstelling. Daartoe moest voor 700 miljoen \$ aan Britse activa in de Verenigde Staten als onderpand ingebracht worden.

Een belangrijk probleem vormde ook de eventuele herexport van via Lend-Lease geleverde waren. Aangezien de ontvangers niet betaalden voor deze waren, betekende herexport naar andere markten een

---

9. In de zomer van 1941 deed de OLLA er nog 90 dagen over om een bestelling te verwerken, in december 1941 nog slechts 13 uur. Dat was grotendeels het werk van Edward Stettinius, de voorzitter van US Steel die na korte tijd Harry Hopkins, Roosevelts belangrijkste adviseur, aan het hoofd van de OLLA opvolgde. Stettinius vervulde al vanaf 1939 belangrijke functies in de defensieplanning. Andere zakenlui die daarin topfuncties bekleedden waren William Knudsen (General Motors), Donald Nelson (Sears Roebuck) en Charles Wilson (General Electric Company), naast Sidney Hillman, de ondervoorzitter van het vakverbond CIO (Somers 1950: 6, 11-16, 20-23; Stettinius 1975: xx; Maier 1977: 611; Van der Pijl 1984: 112-114).



concurrentienadeel voor de Amerikaanse producenten zelf. In principe kon herexport dan ook niet, maar vooral voor grondstoffen was het niet eenvoudig een grens te trekken tussen binnenlands geproduceerde en via Lend-Lease geïmporteerde. In september 1941 probeerde de Britse regering in een 'White Paper' zoveel mogelijk waarborgen te formuleren. In elk geval gold de vuistregel dat het binnenlands verbruik in Groot-Brittannië minimaal zo groot moest zijn als de hoeveelheid die via Lend-Lease geleverd werd (Stettinius 1944: 73-74, 84-85; Hancock/Gowing 1949: 236-238, 244-245; Hurstfield 1953: 274-278; Sayers 1956: 371-403; Pollard 1969: 337-338; Woodward 1970: 388-397).

Lend-Lease betekende de samenwerking tussen twee van de belangrijkste grootmachten. Het was dan ook niet verwonderlijk dat ondanks de wereldoorlog de naoorlogse situatie in de berekeningen van beide landen een belangrijke rol bleef spelen. Dadelijk na de goedkeuring van de operatie begonnen de onderhandelingen tussen Groot-Brittannië en de Verenigde Staten over welke vormen de compensatie voor de geleverde bijstand kon aannemen. Men was het er snel over eens dat een toestand zoals na de Eerste Wereldoorlog, toen de terugbetalingsproblematiek tot vormen van marktafscherming, geforceerde inflatie en dus van beperking van de wereldhandel leidden, ten koste van alles vermeden moest worden. Het kwam er integendeel op aan een situatie te creëren die tot internationale expansie zou leiden (10). Van der Pijl ziet de Lend-Lease dan ook als eerste schakel in de internationalisering van de New Deal, of beter: van de 'corporate liberale' beheersconceptie (zie 2.4-7).

Bedreigend voor de Britten was echter dat de Amerikanen verlangden dat ze afstapten van het systeem van 'imperial preference' binnen de Commonwealth. Alleen hierdoor sleepten de onderhandelingen tussen beide landen over de compensaties binnen Lend-Lease zeven maanden aan. Ook op de Atlantische Conferentie, een bijeenkomst van Roosevelt en Churchill in Newfoundland in augustus 1941, drong Roosevelt aan op toegevingen op dit punt. Roosevelt wilde op deze conferentie niet enkel een gesprek onder vier ogen over de verschillende aspecten van de oorlog, maar ook een verklaring over de algemene principes, die in de oorlog vooropstonden. Om de - 'neutrale' - keuze voor de Geallieerden in eigen land te legitimeren

---

10. Interessant is op dit punt de zelfkritiek over de Eerste Wereldoorlog, vervat in een verduidelijkende tekening in het boek over Lend-Lease van Edward Stettinius (1944: 83). Op de eerste twee plaatjes ziet men dat de Fransen en Britten dollars krijgen waarmee ze goederen in de Verenigde Staten kopen. Op het derde ziet men dat ze na de oorlog waren aanbieden om daarmee dollars te verwerven en hun schulden terug te betalen. Op het vierde plaatje ziet men echter een muur rond de Verenigde Staten, waar de Europeanen met hun goederen niet over komen met de tekst: "Maar economische voorwaarden en handelsbarrières maakten dit onmogelijk". Noodgedwongen blijven ze op het laatste plaatje in gebreke.

had hij steeds de verdediging van de democratie tegen de agressie van totalitaire dictaturen als belangrijkste argument ingeroepen. Daarover wenste hij nu, nadat als gevolg van de Duitse invasie van de Sovjet-Unie dat laatste land een bondgenoot van de Geallieerden was geworden, een duidelijke gemeenschappelijke uitspraak van de Verenigde Staten en Groot-Brittannië.

In dit 'Atlantisch Charter' werden de principes van de zelfbeschikking van de volkeren bevestigd, evenals de noodzaak van de totale vernietiging van de nazi-dictatuur en het uitbannen van geweld als middel in de internationale betrekkingen. Meer discussie was er over Roosevelt's voorstel om de vrije toegang voor alle volkeren tot alle markten en grondstoffen zonder vorm van discriminatie en op gelijke voorwaarden als doelstelling op te nemen. Groot-Brittannië stond er op dat daaraan de zinsnede "met het gepaste respect voor hun bestaande verplichtingen" toegevoegd werd. Dit was de compromis-formulering waarmee men tenslotte ook de compensatie-onderhandelingen over Lend-Lease uit het slop haalde.

Belangrijk en tekenend voor de tijdsgeest was ook het vijfde punt van het Charter, waarbij de wens tot zo volledig mogelijke economische samenwerking werd uitgesproken met als doel voor iedereen verbeterde arbeidsvoorwaarden, economische verbetering en sociale zekerheid te waarborgen. Ook hierin kan men een bevestiging zien van Van der Pijls stelling dat dit de eerste stap was naar de internationalisering van het 'corporate liberalisme'. Het is echter opvallend dat toen de tekst na de intrede van de Amerikanen in de oorlog ook als basis werd genomen voor de verklaring van alle Geallieerden - die zich nu 'Verenigde Naties' gingen noemen -, Roosevelt er in tegenstelling tot de Britten geen voorstander van was het element 'sociale zekerheid' nog eens apart als principe te noemen. Hij was er immers voor beducht dat de conservatieven in het Congres hierin een pleidooi voor een globale New Deal zouden zien (Hancock/Gowing 1949: 246-247; Sayers 1956: 405-413; Woodward 1971: 199-203, 210-219; Dallek 1979: 281-284, 317-320, 324-325; Van der Pijl 1983: 115-116, 260-264; 1984: 108-119).

In de Verenigde Staten werden intussen in snel tempo alle mogelijke productiecapaciteiten uitgebreid. Vanaf juli 1940 gold voor de export van vele grondstoffen en basisprodukten een systeem van exportlicenties, maar bestellingen via de Britisch Purchasing Commission werden daarvan in februari 1941 vrijgesteld. De 'screening' door de OLLA van de Britse bestellingen via Lend-Lease impliceerde echter dat de Amerikanen ook controle kregen op de Britse importprogramma's. Op een ogenblik dat ze zelf een bewapeningsprogramma op poten aan het zetten waren, keken zij bijvoorbeeld met de nodige achterdocht naar de grote staalbestellingen die het Verenigd Koninkrijk plaatste (Hurstfield 1953: 121-122, 242, 267, 270).

Bovendien ging tussen Duinkerken en Pearl Harbor niet minder dan een derde van de scheepsruimte die de Britten in de zomer van 1940 bezaten, verloren, terwijl door de langere aanvoerlijnen, de noodzaak

tot meer herstellingen en de grotere drukte, vooral in de westelijke Engelse havens, ook relatief meer scheepsruimte nodig was. Naast de genoemde financiële problemen zag de importsituatie na Lend-Lease er voor de Britten dus niet direct veel rooskleuriger uit. Maar zoals gezegd werd het importprogramma van 31 miljoen ton in 1941 wel gerealiseerd (Hancock/Gowing 1949: 241, 250, 258, 264-268; Hurstfield 1953: 201-205).

D. Het eerste Britse importprogramma voor 1942, opgesteld in september 1941, voorzag een scheepsruimte van 33 miljoen ton, waarvan precies de helft voor het ministerie van Bevoorrading werd voorbehouden. Reeds voor de aanval van Japan op Pearl Harbor in december 1941 was dit plan tot 28 miljoen ton teruggebracht en in februari 1942 werd nog slechts op 26 miljoen ton gerekend. Het Raw Materials Department van het ministerie van Bevoorrading schatte haar aandeel daarin tussen 10,5 miljoen en 12,2 miljoen - het werd 11,5 miljoen ton. De daling van de importvooruitzichten kwam op rekening van de staalimporten, mede door de grotere staalbehoeften van de Verenigde Staten zelf. Ook daar werd nu een rantsoenering van het staalverbruik doorgevoerd, waardoor de British Purchasing Commission niet meer rechtstreeks bij de staalbedrijven bestellingen kon plaatsen, maar eerst met niet minder dan vier departementen moest onderhandelen.

In Groot-Brittannië deed men bij de groeiende staalschaarste in eerste instantie een beroep op de stocks. De regering was daarvan geen voorstander, omdat ze voor noodsituaties over minimumstocks wilde beschikken. Ze eiste daarom dat bij importreducties het verbruik verder beperkt werd. Hoe veel het importniveau overigens onder dat van voor de oorlog daalde, tegen de verwachtingen in leidde dit niet tot dramatische tekorten. Na meer dan twee jaar oorlog slaagde men er immers steeds beter in de werkelijke minimumbehoeften voor de verschillende grondstoffen te bepalen.

De meest krappe situatie ontstond in de laatste maanden van 1942 en de eerste jaarhelft van 1943. Men schatte de totale (droge) import in 1943 op 27 miljoen ton, waarvan 14 miljoen ton voor grondstoffen gereserveerd werd. Voor het eerste halfjaar werd echter maar op een aanvoer van 5,5 miljoen ton grondstoffen gerekend. Ondanks het feit dat men erin slaagde de binnenlandse staalproductie in 1942 en 1943 te doen stijgen (zie tabel 31) drong zich nog een verdere reductie van het staalverbruik op. Deze en andere productiebeperkingen leidden mede tot de beslissing in Cassablanca in januari 1943 de invasie van West-Frankrijk voorlopig uit te stellen. Vanaf juni 1943 was het verbruik van de grondstoffen evenwel over een piek heen, steeds minder scheepsruimte ging verloren en de vervanging ervan verliep vlotter. In juni droegen de Amerikanen ook de reeds lange tijd beloofde schepen over. In totaal werd in 1943 12,8 miljoen ton aan grondstoffen ingevoerd. Door het samentrekken van Amerikaanse manschappen in Groot-Brittannië konden de Britten ook nieuwe dollarreserves opbouwen. Het keerpunt was bereikt. Het importprogramma geraakte stilaan op de achtergrond.

Intussen hadden in mei 1942 nog enkele binnenlandse structuurwijzigingen op het vlak van de regulering plaatsgevonden. Het Import Executive werd vervangen door het Shipping Committee, terwijl het nieuwe ministerie van Produktie verantwoordelijk werd voor de planning van alle niet-voedsel-importen (Hancock/Gowing 1949: 423, 428-431, 435, 437; Hurstfield 1953: 208-229, 288, 294-295, 417, 470; Woodward 1971: 546-547, 553-554; Dallek 1979: 370-372).

De belangrijkste veranderingen na Pearl Harbor lagen echter zoals te verwachten op het vlak van de internationale coördinatie. Uit het voorgaande blijkt dat ook voordien reeds van Brits-Amerikaanse samenwerking sprake was, maar nu werd die meer geïnstitutionaliseerd. Op de conferentie van Washington, kort na Pearl Harbor, werd reeds een aantal coördinatie-organen opgericht: naast de Combined Chiefs of Staff voor de onderlinge militaire afstemming de Combined Raw Materials Board, de Combined Shipping Adjustment Board en de Munitions Assignment Board. Tussen de grondstoffen- en de munitieverdeling ontbrak voorlopig nog de coördinatie van de produktie. Daarin werd in juni 1942 voorzien met de Combined Production and Resources Board'; daarnaast werd dan nog de Combined Food Board opgericht.

Al deze organen hadden Washington als zetel en bestonden meestal uit twee mensen, topfiguren uit beide nationale organisaties. Ze hielpen ook de Amerikaanse organisaties uit te bouwen op basis van de Britse ervaringen. De 'gecombineerde' besturen hadden enkel adviserende bevoegdheid, maar de aanbevelingen werden meestal overgenomen. In principe probeerden ze op hun terrein de situatie voor alle 'Verenigde Naties' te overzien en het was dan ook opvallend dat ze niet meer leden telden. Groot-Brittannië en de Verenigde Staten waren er echter voor beducht de andere Geallieerden te veel inspraak te geven, omdat dit het proces dreigde te vertragen. Feitelijk zorgden beide grootmachten ervoor in hun respectieve invloedssferen de bondgenoten te consulteren, te overtuigen en op elkaar af te stemmen - met de Sovjet-Unie en China gebeurde de coördinatie daarnaast zoals voordien hoofdzakelijk per telegram. Om het feit dat de andere bondgenoten als ondergeschikten behandeld werden niet te veel te doen opvallen werd geen overkoepelend coördinatiecomite, analoog met het Frans-Britse in de eerste oorlogsaanden, in het leven geroepen. Wel bleek het in november 1942 noodzakelijk Canada als derde lid in de Combined Production and Resources Board op te nemen.

Voor vijftien belangrijke grondstoffen probeerde men vanaf mei 1942 tot een geïntegreerd plan te komen. In juli 1942 werd men het eens over het principe dat alle grondstoffen die de 'Verenigde Naties' nodig hadden, uit de gemeenschappelijke 'pool' zouden worden geleverd. In uitvoering van dit principe werd in december het Combined Steel Committee van het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Canada opgericht dat door het poolen van alle capaciteiten op het vlak van ijzer, staal en munitie een maximale produktie moest zien tot stand te brengen - door de oprichting van dit comite werden ook de bevoegdheidsconflicten over het staal tussen de gecombineerde

grondstoffen- en produktiecomites uit de wereld geholpen. Het duurde echter tot de herfst van 1943 vooraleer het principe van de grondstof-pooling in de praktijk op minimale wijze functioneerde. Over het algemeen losten de 'gecombineerde' besturen de gestelde verwachtingen niet in. Dat gold zeker ook voor staal (Hancock/Gowing 1949: 391-404, 426; Hurstfield 1953: 292-293, 296-298, 309, 421; Scott/Hughes 1955: 453-454, 471-473).

Naast de vele technische problemen bleef hierbij het feit dat Groot-Brittannië en de Verenigde Staten niet enkel bondgenoten, maar ook rivalen waren, een rol spelen. Men kon niet verwachten dat overwegingen over de naoorlogse situatie buiten beschouwing werden gelaten. Als bondgenoten evolueerde men weliswaar stilaan naar een visie op Groot-Brittannië als uitvalsbasis voor militaire operaties - een soort onzinkbaar vliegdekschip -, dat betekende nog niet dat het land daarom op onbeperkte steun van de Verenigde Staten kon rekenen.

In dat laatste land ontstond bijvoorbeeld steeds meer opwinding over het feit dat de Britse dollarreserves als gevolg van de bestedingen van het Amerikaanse leger in Groot-Brittannië weer toenamen. Ondanks het feit dat in de Verenigde Staten de levensstandaard tijdens de oorlog bleef stijgen, terwijl ze in het Verenigd Koninkrijk daalde, maakte men er zich over bezorgd dat het laatste land zich door de oorlog zou kunnen verrijken. Men werd het er tenslotte over eens dat de Britse dollarreserves niet verder dan tot 1 miljard \$ mochten oplopen.

Weliswaar was er in het kader van de compensatie-afspraken ook 'omgekeerde' Lend-Lease-bijstand van Groot-Brittannië aan de Verenigde Staten - in verhouding tot haar nationaal inkomen was die volgens Milward (1977: 72) zelfs even groot als die van de Verenigde Staten aan Groot-Brittannië, namelijk 4,75 % -, het was niet zo eenvoudig de Amerikanen ertoe te bewegen hun bestellingen te centraliseren en ter goedkeuring aan Britse Lend-Lease-organismen voor te leggen. De gemeenschappelijke planning door de gecombineerde 'boards' maakte overigens ook in de Verenigde Staten de screening van de Britse bestellingen door de OLLA niet ongedaan. De controle door de OLLA werd zelfs strenger, mede omdat er in de Verenigde Staten steeds meer kritiek was op de Britse aanwending van Lend-Lease. De lijst van goederen die via Lend-Lease geleverd konden worden, werd dan ook stilaan ingeperkt. In november 1943 werden kapitaalgoederen bijvoorbeeld geschrapt (Hurstfield 1953: 241-242, 297, 301-304; Youngson 1960: 153-154; Pollard 1969: 338).

E. De laatste twee jaar van de oorlog leverden de produktie en bevoorrading geen grote problemen meer op. Weliswaar namen in 1944 de importen nog niet toe - tenslotte werd 800.000 ton minder geïmporteerd dan de 26 miljoen ton die in het begin van het jaar in het vooruitzicht was gesteld -, maar de afstemming tussen dit lage niveau en de reële behoeften was goed. In de staal- en de metaalverwerkende industrie zag men zich echter opnieuw gedwongen de stocks aan te spreken, ondanks het feit dat het staalverbruik sneller

afnam dan verwacht. In de verwachting dat de oorlog reeds in 1944 zou gedaan zijn, was het importprogramma voor 1945 evenwel te optimistisch: uitgegaan werd van een verdubbeling van de grondstofimporten. In december 1944 werden de vooruitzichten en de verdeling van de tonnages voor de eerste helft van 1945 meer in het verlengde van de lopende importen gebracht (Hurstfield 1953: 230-233).

Het belangrijkste technisch probleem in deze laatste fase - en zeker voor de invasie van Normandië - werd dat van het binnenlands transport. Gedurende de hele oorlog waren de spoorwegen zwaar belast - de groeiende tekorten aan petroleum en rubber beperkten immers steeds meer het vervoer over de weg -, terwijl het onderhoud noodgedwongen werd verwaarloosd. Vanaf 1941 probeerde men door rationalisatieodeloze transporten te vermijden en de belading van de wagons op de verschillende plaatsen zo goed mogelijk op elkaar te doen aansluiten. De ontwikkeling naar een zone-systeem, zoals dat in de Eerste Wereldoorlog had gefunctioneerd, verliep echter slechts langzaam en was nooit volledig. Omdat men omwille van het moreel de soberheid niet tot in het extreme wilde doortrekken, werden bijvoorbeeld de thee- en biermerken niet afgeschaft, hetgeen tot vele supplementaire transporten leidde. Door het toenemend militair vervoer in de laatste maanden voor de invasie van Normandië dreigde het gehele systeem echter in elkaar te stuiken. Daarom werd voor verschillende grondstoffen vanaf mei 1944 het transport voor minstens drie maanden sterk ingeperkt. Ook dat leidde tot vermindering van de produktie en zelfs tot het stilleggen van een niet gering aantal hoogovens (Hancock/Gowing 1949: 480-490; Pollard 1969: 321).

De belangrijkste problemen in de eindfase van de oorlog waren evenwel politiek en betroffen de toenemende rivaliteit tussen de Verenigde Staten en Groot-Brittannië. In de Verenigde Staten was men ervoor beducht dat de Britten op kosten van Lend-Lease grondstoffen en andere produkten aan het stockeren waren en men drong daarom aan op groter gebruik van de stocks. De Britten van hun kant waren erover bezorgd dat de Amerikanen al hun exportmarkten overnamen en drongen aan op een ruimere interpretatie van de exportbepalingen van de Lend-Lease. Dit leidde er tenslotte toe dat progressief een aantal materialen uit de Lend-Lease-regeling werden geschrapt, zodat het Verenigd Koninkrijk daarvoor haar export-autonomie terugkreeg. Voor staal gebeurde dit reeds op het einde van 1944 en de meeste grondstoffen volgden in het begin van 1945 - toch maakten leveringen via Lend-Lease in 1945 nog 40 % van alle Britse grondstofimporten uit. Dan nog duurde de controverse over de vermeende grote Britse stocks voort (Hancock/Gowing 1949: 524-533; Hurstfield 1953: 114, 187-188, 234-236, 305-307; Sayers 1956: 465-475).

Naar het einde van de oorlog geraakten de verhoudingen steeds meer gespannen. In november 1944 stemden de Amerikanen slechts in met een vijfde van wat de Britten voor de periode tussen de Duitse en Japanse nederlaag aan Lend-Lease-leveringen vroegen - men dacht toen dat die periode nog vrij lang zou duren. Minder dan een week na de Japanse capitulatie (14 augustus 1945) beëindigde de nieuwe Amerikaanse

president Truman op slag de hele Lend-Lease, waardoor alle lopende Britse bestellingen (11) op slag contant moesten betaald worden. Truman had niet op minder diplomatische wijze een einde kunnen maken aan de samenwerking. De nieuwe Britse regering onder leiding van de socialist Attlee was diep geschokt. Keynes sprak van een 'economisch Duinkerken' (Sayers 1956: 476-486; Pollard 1969: 339; Stettinius 1975: 180, 409; Dallek 1979: 477-478).

#### 14.4 Oorlogsplanning in Duitsland en Groot-Brittannië: gelijkenissen en verschillen en aanzetten tot een nieuwe beheersconceptie

Vergelijken we de oorlogsregelingen in de ijzer- en staalindustrie in Duitsland en Groot-Brittannië, dan vallen ondanks alle specifieke kenmerken van beide systemen de vele gelijkenissen op. In beide landen bleef staal een belangrijk strategisch materiaal, waarvan de regulering een centrale plaats innam in de pogingen tot oorlogsplanning. Voor de regulering binnen de sector werd een beroep gedaan op de vormen van private regulering die voor de oorlog bestonden en die nu geofficialiseerd werden - iets wat ook in de Eerste Wereldoorlog in Duitsland en Frankrijk reeds het geval was. Om de producenten te stimuleren werden geen pogingen gedaan de winsten echt in te perken - in het Verenigd Koninkrijk was weliswaar sprake van strenge belasting van de superwinsten, maar de standaardwinstmarge lag in de ijzer- en staalsector zo hoog dat de kapitaalaccumulatie door de belasting niet in het gedrang werd gebracht.

Kan men voor de regulering van de produktie binnen de sector zelf spreken over 'publiek-private' reguleringsorganen, de regulering van de distributie of van de produktie van de sector in haar verhouding tot andere sectoren lag in beide landen duidelijk in handen van zuivere publieke organen. Bij de toewijzing van staal over de verschillende sectoren constateerden we telkens een evolutie van een prioriteiten- naar een quota-systeem (12). Daartoe fungeerden in beide landen de ministeries als tussenniveau. Er is dan ook een

---

11. Volgens Pollard (1969: 339) bedroeg de waarde daarvan 650 miljoen \$, Sayers (1956: 481-482) heeft het slechts over 296 miljoen \$, waartegenover dan nog voor 125 miljoen \$ lopende Britse leveringen stonden.

12. In de Verenigde Staten hield men daarentegen vast aan een systeem dat veel gelijkenissen vertoonde met dat van de controlenummers in Duitsland bij het begin van de oorlog (zie 13.5). De producenten van afgewerkte produkten kregen een bepaalde hoeveelheid grondstoffen toegewezen en de daarbij verkregen aankooptoeelating gaven ze dan door aan de bedrijven in het produktiestadium daarvoor (Somers 1950: 116).

opvallende analogie tussen de toewijzing via de Zentrale Planung in Duitsland en het Materials Committee in Groot-Brittannië. Opvallend ook is dat in beide landen de prioriteit voor de vliegtuigbouw in de eerste fase van de oorlog deze evolutie vertraagde en een reële planning dreigde onmogelijk te maken.

Op het vlak van de globale planning was er een niet geheel voltooide ontwikkeling naar meer integratie. Men kon men voor beide dan ook steeds meer van 'planning' spreken, zowel in de zin van een geïntegreerde aanpak als in de betekenis van een zeer sterke inperking van werking van de markt via loon- en prijsbeleid, subsidies, dwangkartels en de controle op de kapitaal- en arbeidsmarkt.

Deze gelijkenissen tussen de oorlogsplanning in Groot-Brittannië en Duitsland mogen ons echter niet blind maken voor de kwalitatieve verschillen tussen beide landen. De scheiding tussen het privaat en het publiek domein bleef minder scherp in Duitsland, waar de burgerij een lange traditie had van effectief verzet tegen voor haar ongewenste beslissingen. Daar kwam nog de NSDAP bij die om haar basis en bestaansrecht niet te verliezen, zich niet zomaar kon integreren in het staatsapparaat, maar ook de burgerij niet kon of wilde uitschakelen. Het gevolg was een steeds meer ondoorzichtig kluwen van tegenstellingen op alle niveaus waarbij (delen van) de overheidsbureaucratie en de NSDAP telkens weer andere bondgenootschappen aangingen met (delen van) het bedrijfsleven. In het Verenigd Koninkrijk was traditioneel de tegenstelling tussen de staat en de burgerij veel minder groot, omdat de afbakening van de respectieve terreinen duidelijker was. Zoals tijdens de Eerste Wereldoorlog was het bedrijfsleven er dan ook niet zo voor beducht dat de tijdelijke uitbreiding van het publieke domein ten koste van haar zou gaan. Toch was het gevaar daarvan deze keer groter (zie 15.3), ondanks het feit dat door de versterkte kartellering soms hele industrie-federaties in de overheidsdienst werden geïntegreerd. De samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven verliep er in elk geval weer soepeler dan in Duitsland.

Kijken we meer van nabij naar de oorlogsplanning, dan merken we dat de afbakening tussen de verschillende ministeries en andere reguleringsinstanties in Groot-Brittannië niet rigider was dan in Duitsland. Ook in het Verenigd Koninkrijk was sprake van regelrechte bevoegdheidsconflicten en vormen van obstructie. Toch bleek het mogelijk de verschillende elementen van het systeem steeds meer op elkaar af te stemmen. Een soortgelijke tendens in Duitsland bleef daarentegen grotendeels tot de invloedssfeer van het Speer-ministerie beperkt en had dan ook af te rekenen met groeiend wantrouwen en zelfs tegenwerking vanwege de nazi-hiërarchie. De bestuurlijke anarchie werd dan ook steeds groter, waardoor de staat tenslotte in de 'beweging' dreigde op te gaan.

Was de grotere efficiëntie van de Britse oorlogsplanning het gevolg van een sterke legitimering van het democratisch systeem? Mandel zet grote vraagtekens bij die optimistische hypothese omdat in



een oorlogssituatie als deze de verschillen tussen burgerlijke democratieën en verschillende vormen van dictatuur grotendeels verdwenen. Sterke vormen van centralisatie waren immers niet te vermijden. Roosevelt en vooral Churchill beschikten volgens Mandel waarschijnlijk over meer macht dan Hitler, Tojo, Mussolini of zelfs Stalin. In alle landen, waarvan de industriële en wetenschappelijke infrastructuur op een zeker niveau stond, werden technologische doorbraken gerealiseerd. Dit vond haar basis in het feit dat in bijna alle wetenschappelijke laboratoria steeds meer gewerkt wordt binnen een deelarationaliteit, zonder veel aandacht voor de algemene consequenties van het werk dat men verricht (Mandel 1986b: 81-82).

Wat het technologisch-wetenschappelijk niveau betreft klopt Mandels stelling waarschijnlijk. Wat het politieke of het economische betreft moet echter genuanceerd worden. Het is zeer goed mogelijk dat de feitelijke macht van Churchill groter was dan die van bijvoorbeeld Hitler. In principe was door het Führerprinzip, waarvoor in Groot-Brittannië geen equivalent op hetzelfde niveau bestond, de macht van Hitler echter veel groter. Op dat punt was er dus een kwalitatief verschil tussen de machtsstructuren van een dictatuur zoals die van de nazi's en die van een burgerlijke democratie zoals de Britse. Terwijl men in nazi-Duitsland voortdurend op alle niveaus de neiging had alle verantwoordelijkheid naar een persoon toe te schuiven, had men in Groot-Brittannië een voorkeur voor comites van vier à vijf personen (Hurstfield 1953: 419, 421). De verwerkingscapaciteit van het Britse systeem was daardoor waarschijnlijk groter.

Bovendien gaat Mandel iets te snel voorbij aan de basis van de grotere macht van mensen als Churchill en Roosevelt, die waarschijnlijk meer in consensus en legitimiteit dan in geweld of berekening te zoeken was. Het is bijvoorbeeld opvallend dat Churchill er bij het begin van de oorlog minder dan Hitler voor terugschrikte van het volk offers te vragen. In Groot-Brittannië werd zeker meer dan elders een consensus-politiek gevolgd. Tegenover de beperking van de levensstandaard en de arbeidersrechten stonden concessies aan de arbeidersbeweging. Ook Mandel (1986b: 36) geeft toe dat de mate van nationale eenheid in het Verenigd Koninkrijk zelfs onder de Geallieerden uitzonderlijk was. In de Verenigde Staten daarentegen werd de aanvankelijke bekommernis om de leiders van de arbeidersbeweging in de oorlogsregulering te integreren al snel teruggedraaid (Maier 1977: 612; Van der Pijl 1984: 114-115) (13).

Daarmee komen we bij de vraag welke conclusies we kunnen trekken ten aanzien van de evolutie van de algemene beheersconceptie. In Groot-Brittannië ging men ongetwijfeld een heel eind de weg op naar een meer gepland economisch systeem met een belangrijke plaats voor

---

13. Vanaf eind 1944 was er in de Verenigde Staten echter opnieuw een tendens naar meer georganiseerd overleg (Somers 1950: 102-107).

sociale zekerheid voor de arbeidersklasse. De atmosfeer in Londen beïnvloedde op dat punt ook de daar aanwezige Westeuropese regeringen in ballingschap. Of deze evolutie verder naar een meer corporatistisch-mercantilistische dan wel een meer 'corporate liberale' conceptie zou leiden was op dat moment echter nog niet te voorzien. Dat blijkt ook uit de tegenstrijdige ontwikkelingen na de oorlog (zie volgend hoofdstuk).

Belangrijk was echter dat door de oorlog zowel in Duitsland als het Verenigd Koninkrijk het primaat van de traditionele financiële politiek doorbroken werd. Na de periode Schacht, waarin een soort keynesiaans beleid 'avant la lettre' werd gevoerd, verviel men in Duitsland echter in een vorm van politiek voluntarisme. Ook op dit vlak was het beleid in het Verenigd Koninkrijk rationeler en coherenter. Onder impuls van Keynes werd hier in de praktijk de kennis van de economische wetmatigheden verder uitgediept en toegepast. De oorlog betekende er dan ook de doorbraak van de benadering in termen van het nationaal inkomen, die daarna snel gemeengoed zou worden. Hiermee werd mede de basis gelegd voor de verfijning van de vormen van marktregulering binnen de 'corporate liberale' beheersconceptie na de oorlog. "De verhouding tussen regering en industrie in West-Europa onderging als resultaat van deze ontwikkelingen tijdens de oorlog een beslissende verandering en de twee werelden van bedrijfsleven en overheidsadministratie zouden nooit meer als de aparte werelden gezien worden, die ze nog tijdens de jaren dertig waren geweest" stelt Milward (1977: 127) wat overtrokken - de oorlog was op dit punt meer de bevestiging van een evolutie die tijdens de jaren dertig reeds een aanvang had genomen.

Ook op internationaal vlak droeg de geallieerde politiek meer elementen aan voor een nieuwe beheersconceptie. Terwijl de Duitse bezettingspolitiek ondanks alle retoriek over Europese economische integratie neerkwam op min of meer primitieve uitbuiting, betekende de Lend-Lease, niettegenstaande alle wrijvingen die er mee samenhangen, een grote stap in de richting van een expansief beleid in een internationaal kader. De rampzalige ervaringen van na de Eerste Wereldoorlog werden hier duidelijk op positieve wijze verwerkt. Dat maatschappelijke ontwikkelingen nooit rechtlijnig verlopen, bleek echter uit de plotse beëindiging van de operatie, die tot een situatie leidde die erg op die van na de Eerste Wereldoorlog leek. In het volgend hoofdstuk zal echter blijken dat men met vallen en opstaan tenslotte toch bereid was de lessen daaruit toe te passen.

## Hoofdstuk 15

### Internationale publieke regulering bij gebrek aan beter

#### 15.1 Overeenstemming over een expansionistisch economisch kader

In het vorig hoofdstuk zagen we reeds dat overwegingen over de gewenste naoorlogse economische ordening voortdurend de verhoudingen tussen de Geallieerden en met name die tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk kleurden. Vooral in Groot-Brittannië leidde dat tot grote frustraties. Toch was er een sterke mate van consensus in en tussen beide landen over de doelstellingen van de naoorlogse economische politiek. Sociale zekerheid en volledige werkgelegenheid stonden daarbij steeds meer centraal en economische expansie werd als voorwaarde daartoe noodzakelijk beschouwd. De verschillende buitenlandse regeringen in ballingschap die in Londen verbleven werden door deze visie beïnvloed en ook binnen de verzetsbewegingen op het continent werden soortgelijke concepties ontwikkeld.

De Europeanen waren het in principe met de Amerikanen erover eens dat om de gewenste expansie te bereiken een sterke mate van liberalisering van de internationale handel en het herstel van een internationaal betalingssysteem vereist waren. Dat verhinderde niet dat op nationaal vlak de planningsidee in opmars was. In de praktijk kreeg de nationale wederopbouw begrijpelijkerwijs de voorrang. In West-Europa wilde men zich daarbij niet enkel herstellen van de vernietigingen van de Tweede Wereldoorlog, maar ook van de economische ineenstorting van 1929-1932, die men op haar beurt als een gevolg van de verkeerde aanpak van de situatie na de Eerste Wereldoorlog beschouwde.

In de Verenigde Staten was men veel optimistischer over de termijn waarop de wederopbouw gestalte kon krijgen. De oorlogsreguleringen werden er zoals na de Eerste Wereldoorlog weer snel afgeschaft (zie 9.5), al bleek het in een aantal sectoren, waaronder de ijzer- en staalindustrie, nodig nog enkele jaren een toewijzingssysteem in stand te houden. Het land oefende sterke druk uit op de Europese bondgenoten om het hierin zo snel mogelijk te volgen. Wel zagen de Amerikanen in dat er overgangsproblemen waren en daarom waren ze bereid met leningen en schenkingen over de brug te komen. Vanaf Lend-Lease tijdens de oorlog tot de Marshall-hulp in 1947 werd hieraan echter de voorwaarde van internationale liberalisering verbonden. De expansie van het Amerikaanse produktie-potentieel tij-

dens de Tweede Wereldoorlog (1) had immers de afhankelijkheid ten opzichte van de wereldmarkt sterk vergroot en een totale terugkeer naar het isolationisme was dan ook moeilijk, hoe sterk de politieke roep daarnaar ook was. Ook in West-Europa bleek al snel dat de binnenlandse groei nauw samenhang met de exportmogelijkheden en men was het op dit punt dan ook in grote lijnen met de Amerikanen eens.

Door de oorlog waren de handelspatronen in West-Europa echter sterk gewijzigd: Duitsland was nog slechts een kleine exporteur, Groot-Brittannië had een handelsoverschot ten opzichte van het continent en alle Europese landen hadden een tekort ten opzichte van de Verenigde Staten. Dat alles maakte het bijzonder moeilijk de actieve regulering van de buitenlandse handel snel te beëindigen. De herleving van de Europese handel ging dan ook gepaard met nog meer bilaterale betalingsovereenkomsten dan in de jaren dertig al het geval was en het was niet eenvoudig daarin verandering te brengen. De voorwaarde voor de dollarlening die de Verenigde Staten na het beëindigen van Lend-Lease aan het Verenigd Koninkrijk verleenden was bijvoorbeeld dat dit land zijn munt binnen het jaar convertibel moest maken tegenover de dollar. Toen die eis tenslotte in de zomer van 1947 ten uitvoer werd gebracht, leidde dat tot een dergelijke vlucht uit het pond naar de dollar, dat de maatregel al na vijf weken moest ingetrokken worden.

Elk nieuw Amerikaans hulpplan was dan ook een erkenning van het feit dat de overgang naar een liberaler systeem niet zo snel verliep als aanvankelijk verhoopt en de Verenigde Staten raakten steeds meer verstrikt in een systeem, waarbij ze om op langere termijn de liberalisering te bereiken, op korte termijn vormen van overheidsplanning moesten ondersteunen (Youngson 1960: 158, 161-170; Milward 1977: 337-345; 1987: 57-59, 82, 218-227, 256-262, 465, 487; Foreman-Peck 1983: 266-271).

In Europa was zoals gezegd direct na de oorlog de planningsimpuls zeer groot. Dit had te maken met verschillende factoren. Ten eerste waren er de kolossale verwoestingen en het feit dat door de technologische ontwikkelingen grotere inspanningen nodig waren dan voorheen om een competitieve industrie op te bouwen. Vooral de wederopbouw en modernisering van de transport- en energievoorzieningen was duur en deze werd dan ook bijna overal genationaliseerd. Daarnaast bracht de confiscatie van verlaten eigendommen van collaborateurs en oorlogsmisdadigers grote delen van de industrie in overheidshanden.

Een andere belangrijke factor was de angst voor een sociale omwenteling, mede als gevolg van de populariteit van de communisten

---

1. Na de Tweede Wereldoorlog namen de Verenigde Staten alleen al drie vierde van het geïnvesteerde kapitaal en twee derde van alle industriële capaciteit van de hele wereld voor hun rekening (Horowitz 1967: 74).

en andere linkse stromingen in het verzet. Tijdens de oorlog werden daarom reeds verschillende overeenkomsten gesloten tussen ondernemers, overheden en vakbonden om de sociale zekerheid van de werknemers te versterken en de vakbonden meer inspraak te verlenen. Na de oorlog werden in bijna heel Europa regeringen van nationale eenheid gevormd waarin ook de communisten vertegenwoordigd waren. Overal riep de beginfase van de wederopbouw nationale, protectionistische en corporatistische reflexen op. Mede onder druk van de Amerikanen werden in alle landen tenslotte de communisten uit de regering gewerkt en werden ook de protectionistische maatregelen stilaan afgezwakt. Het naoorlogs compromis tussen arbeid en kapitaal bleef evenwel overeind en vormde samen met de derde technologische revolutie en de internationale liberalisering de basis voor de lange periode van economische expansie die de 'corporate liberale' beheersconceptie (zie 2.4-5) zo'n langdurig overwicht bezorgde.

In dit hoofdstuk bekijken we wat het karakter was van de regulering in de ijzer- en staalindustrie van de verschillende landen en vervolgens hoe vanuit de pogingen tot internationale controle van de Duitse zware industrie men tenslotte tot de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal kwam - daarmee wordt deze studie afgesloten, zij het dat de belangrijkste ontwikkelingslijnen tot de crisis van 1975 kort worden aangegeven. Eerst behandel ik echter de conjunctuur op de naoorlogse staalmarkt en de poging tot internationale regulering in het kader van het Marshall-plan.

### 15.2 Dramatisering van de economische toestand en pogingen tot internationale publieke regulering

A. Het snelst krijgen we een zicht op de naoorlogse conjunctuur door een blik te werpen op de ruwstaalproductiecijfers voor de bestudeerde landen - zie tabel 33 op de volgende pagina. Ter vergelijking zijn daaraan de cijfers voor 1929 en 1937 en die voor de Verenigde Staten en de hele wereld toegevoegd (bronnen tabel 33: Europa: Mitchell 1980: 421-424; USA/wereld: Lister 1960: 432-433; uitgegaan is van de in het betreffende jaar geldende landsgrenzen).

Opvallend is dat de verwachte naoorlogse recessie er niet kwam. Wel waren er jaren van trage groei, zoals 1949-1950 en 1952. In West-Europa was 1953 het eerste jaar dat de meeste belangrijke staalproducenten erop achteruitgingen, maar het Verenigd Koninkrijk deed het dat jaar goed. En tijdens de 'recessie' van 1949-1950, die vanuit de Verenigde Staten begon, gingen de 'marginale' exporteurs van de BLEU (zie 15.4-5) er licht op achteruit en viel ook Frankrijk een weinig terug. 1954 gaf op wereldvlak voor het eerst een teruggang in de staalproductie te zien (van 234,2 miljoen ton in 1953 naar 221,1 miljoen ton), terwijl Europa dan al weer in de lift zat. Dit alles was echter niets vergeleken bij de situatie van 1921, toen de wereldruwstaalproductie van 72,4 miljoen ton het jaar daarvoor op

45,2 miljoen ton terugviel, of die van het begin van jaren dertig, toen na een absolute top van 120,8 miljoen ton in 1929 de produktie verschillende jaren na elkaar daalde tot een minimum van 50,7 miljoen ton in 1932 (Lister 1960: 433).

tabel 33  
ruwstaalproduktie in 1929, 1937, en 1945-1952 in de  
bestudeerde landen, de USA en de wereld (in miljoen ton)

	B	FR	LUX	DU	SAAR	VK	USA	WERELD
1929	4,11	9,72	2,70	16,25	2,21	9,79	57,33	120,80
1937	3,86	7,89	2,51	19,85		13,19	51,37	136,01
				W-DU				
1945	0,75	1,66	0,26			12,01	71,16	
1946	2,28	4,41	1,30	2,56	0,29	12,90	60,41	111,57
1947	2,88	5,73	1,71	3,06	0,71	12,93	77,00	136,15
1948	3,92	7,24	2,45	5,56	1,23	15,12	80,40	155,46
1949	3,85	9,15	2,28	9,16	1,76	15,80	70,73	159,88
1950	3,78	8,65	2,45	12,12	1,90	16,55	87,83	188,57
1951	5,05	9,84	3,08	13,51	2,60	15,89	95,42	209,46
1952	5,07	10,87	3,00	15,08	2,82	16,68	84,50	211,22

De meeste Westeuropese landen bereikten in 1948 al weer het produktieniveau van 1937 en in 1951 werd bijna overal het niveau van 1929 ver overschreden - alleen Duitsland en de Saar bleven achter, maar dit had met de produktiebeperkingen te maken waaraan het land werd onderworpen (zie 15.7). De sector, waarvan men tijdens het interbellum dacht dat ze haar 'rijpe' fase had bereikt, stond aan de vooravond van een expansieperiode, die tot een verdere verveelvoudiging van de wereldstaalproduktie zou leiden - met een (voorlopig?) produktierecord van 746,9 miljoen ton in 1979 (IISI 1983).

In de periode direct na de oorlog kon men zich geen expansie van een dergelijke omvang voorstellen. Op basis van de ervaringen na de Eerste Wereldoorlog - en de vele oorlogen daarvoor - verwachtte men dat, na een relatief korte periode van inhaal-vraag, een nieuwe recessie zou inzetten. In de staalindustrie was men hier en daar misschien wat optimistischer omdat men verwachtte dat het een tijd zou duren vooraleer de Duitsers hun positie op de exportmarkten zouden terugwinnen, maar over het algemeen bleef men voorzichtig (Vaizey 1974: 167).

B. Het minste teken dat op beginnende recessie wees, werd dan ook gedramatiseerd. Dit blijkt duidelijk uit de wijze waarop in de Verenigde Staten de toestand in Europa werd afgeschilderd toen men tot de Marshall-hulp besloot. In analogie met de periode na de Eerste Wereldoorlog moest in 1947 de recessie inzetten. Het idee dat de crisis werkelijk begonnen was en de situatie in Europa met de dag verslechterde, vond dan ook gemakkelijk ingang - in vele studies over

het Marshall-plan is dit daarna ook niet meer in twijfel getrokken.

Zoals Alan Milward aantoonde bleven ondanks problemen die regelmatig de expansie afremden, in 1947 in de meeste Europese landen de produktie en export toenemen. Dat blijkt ook uit tabel 33. Nergens buiten Duitsland was nog sprake van echte hongersnood en ook daar werd de situatie stilaan beter. Het belangrijkste economische probleem was dat bijna overal de goud- en dollarreserves te snel opdroogden, waardoor de expansie dreigde stil te vallen. Dat probleem was voor een deel te wijten aan slechte oogsten, waardoor meer Amerikaans graan moest geïmporteerd worden. Een belangrijkere factor bij de toename van de importen uit de Verenigde Staten was echter dat de investeringen in de industrie en de transportsector nog werden opgedreven. De 'crisis' van 1947 was dan ook het gevolg van de succesvolle naoorlogse expansie tot dan toe.

De meeste regeringen waren evenwel niet bereid omwille van hun groter wordende betalingsbalansproblemen de investeringen af te remmen. Men ging er van uit dat de Verenigde Staten zich vroeg of laat gedwongen zouden zien tussenbeide te komen, hetgeen bewaarheid werd. Het feit dat de Amerikanen dachten dat in West-Europa een diepe crisis was ingetreden leidde er toe dat ze hun macht overschatten om de regeringen in ruil voor bijstand tot politieke en economische concessies te bewegen. Het belangrijkste economische probleem in 1947, de 'dollar-gap', werd door de Marshall-hulp vrij snel opgelost, hetgeen de onderhandelingspositie van de Verenigde Staten nog verzwakte (Milward 1987: 1-55, 99, 169, 211, 465-466).

Vooraleer het Marshall-plan inging hadden de Verenigde Staten reeds op grote schaal leningen en schenkingen verstrekt (2), maar de kritiek daarop was dat ze teveel op doelstellingen op de korte termijn gericht waren. Steeds meer beoordeelden de Amerikanen daarom aanvragen tot krediet naar de mate waarin ze kaderden in wederopbouwplannen op de langere termijn. Dat bleek bijvoorbeeld uit de onderhandelingen die in het begin van 1947 met Frankrijk werden gevoerd (zie 15.6).

Toen generaal Marshall op 5 juni 1947 zijn befaamde toespraak hield, bestond nog geen echt plan of zelfs maar een uitgewerkte

2. Van juli 1945 tot eind 1947 liep de Amerikaanse hulp op tot 13,13 miljoen \$, waarvan 5,47 miljoen in de vorm van schenkingen. 7,39 miljoen \$ van de totale hulp kwam West-Europa ten goede (Milward 1987: 47).

3. Wel waren in de Verenigde Staten al vroeg tijdens de oorlog concepten in de richting van zo'n naoorlogse hulpplan voor Europa naar voren geschoven. Met name het boek Two-Way Passage (1941) van Louis Adamic wekte bij Roosevelt een dergelijk enthousiasme dat hij de auteur naar het Witte Huis uitnodigde voor een gesprek met Churchill (Dallek 1979: 324).

politiek-economische conceptie ervoor (3). Wel was er de beslissing dat aan West-Europa bijkomende hulp zou worden verleend en dat die er meer dan vorige programma's toe bij moest dragen West-Europa politiek en economisch te integreren. Er was op dat ogenblik een sterke isolationistische tendens in de Verenigde Staten en men ging ervan uit dat het totstandbrengen van een eengemaakt West-Europa een essentiële voorwaarde was om zich op een veilige manier uit het continent te kunnen terugtrekken (4).

Aan de hulp werd daarom de voorwaarde verbonden dat de Europeanen op collectieve wijze hun noden moesten inventariseren en prioriteiten moesten vaststellen. President Truman bad in maart 1947 zijn 'doctrine' over de verdediging van het 'vrije Westen' voor het eerst naar buiten gebracht en het was duidelijk dat het Marshall-plan ook daarbinnen kaderde. De Koude Oorlog was echter nog in een vroeg stadium en ook de Sovjet-Unie en haar bondgenoten werden naar de voorbereidende besprekingen, drie weken na Marshalls toespraak reeds, in Parijs uitgenodigd. De Franse en Britse ministers van Buitenlandse zaken Bidault en Bevin, die vooraf met elkaar overleg hadden gevoerd, gingen nu in twee stappen tewerk. In eerste instantie stelden zij dat een reële Europese economische integratie het uitgangspunt moest vormen en elk land zich moest specialiseren in wat het het best kon. Het leek er dan ook op alsof Oost-Europa zich vooral op de landbouw zou moeten toeleggen. Dit was voor de Sovjet-Unie onaanvaardbaar en op 2 juli verlieten de Russen de conferentie, niet lang daarna gevolgd door de andere Oosteuropese delegaties, en gaven via een hele reeks handelsakkoorden binnen de twee maanden daarna gestalte aan de economische integratie van Oost-Europa (5).

---

4. De rol van de isolationistische politicus Vandenberg bij het totstandkomen van het Marshall-plan was zo groot, dat Marshall het het Marshall-Vandenberg-Plan wilde noemen (Horowitz 1967: 36-37; zie ook Van der Beugel 1966: 26-27, 115 en Milward 1987: 57).

5. Van der Beugel, de secretaris van de Nederlandse delegatie bij de onderhandelingen over het Marshall-plan, doet erg naïef als hij beweert dat de Amerikaanse regering volstrekt eerlijk was in haar bedoelingen ten opzichte van de Sovjet-Unie, terwijl hij zelf benadrukt dat de Truman-doctrine en het Marshall-plan twee aspecten van dezelfde politiek waren (Van der Beugel 1966: 28, 58-59). Italië kreeg pas Marshall-hulp nadat de verkiezingen van 1948 duidelijk gemaakt hadden dat het linkse blok daar niet de meerderheid achter zich had. In maart 1948 verklaarde Marshall zelf dat in elk land dat het communisme aan de macht zou stemmen (sic) alle Marshall-hulp dadelijk zou beëindigd worden (Horowitz 1967: 82-83). Volgens Marshall zelf vormde het feit dat de Geallieerden in Moskou in maart-april 1947 niet tot overeenstemming konden komen over de wederopbouw van Europa en de oplossing van het Duitse vraagstuk de directe aanleiding tot zijn plan (Gimbel 1976: 8, 14-17).



Na deze geslaagde zet gingen Bidault en Bevin er evenwel toe over de bevoegdheden van de organisatie, die de Europese plannen moest coördineren, zoveel mogelijk te beperken, zodat van reële integratie geen sprake kon zijn. In Groot-Brittannië wilde men immers de bevoorrechte relaties met de Commonwealth niet in het gedrang brengen, terwijl de Fransen ervoor beducht waren dat Duitsland binnen het kader van een Europese economische unie weer tot sterke industriële mogendheid zou kunnen uitgroeien.

Op 12 juli 1947 begon in Parijs de conferentie van de 16 overblijvende Westeuropese landen met het doel de behoeften te inventariseren. Een groot deel van de conferentie werd besteed aan politieke problemen, zoals de controle over Duitsland, die een directe weerslag hadden op de expansie-vooruitzichten van de verschillende landen (zie 15.7). Intussen werkten technische comités voor de verschillende sectoren aan deelrapporten. Mede door het feit dat de uitwerking van die deelrapporten afhankelijk was van de uitkomst van de centrale discussies, kwam men in de comités niet verder dan het optellen van de voorstellen van de verschillende landen.

In augustus was er een eerste ontwerp van algemeen plan voor een totaal bedrag van 29,2 miljard \$. De kritiek van de Amerikanen daarop was niet mals. Op geen enkele wijze waren de voorstellen van de landen gescreend op competitieve bestellingen en investeringen - het ontwerp vereiste bijvoorbeeld meer schroot en afgewerkt staal dan op de wereldmarkt zou te vinden zijn -, er was geen geïntegreerde visie op de Westeuropese wederopbouw als geheel of op het totstandbrengen van een multilateraal handels- en betalingssysteem, het gevraagde bedrag was veel te hoog en er was geen sprake van de oprichting van een permanente Europese organisatie. De conferentie moest dan ook verlengd worden om het huiswerk opnieuw te maken.

Van gemeenschappelijke screening was ook in de tweede ronde echter geen sprake. De verschillende landen schraptten een aantal onderdelen en toen het totaalbedrag nog te hoog bleef, werd een reductie met een voor iedereen gelijk percentage doorgevoerd. De Amerikanen bleven ontevreden en stelden precieze eisen. Die leidden tot aanpassingen in de formulering van de eindtekst, maar de politieke wil om tot echte integratie te komen, was er - althans bij de belangrijkste landen - niet. Het eindrapport bevatte een totale hulpaanvraag van 20,4 miljard \$. Truman nam hiervan in zijn voorstel aan het Amerikaanse Congres 17 miljard over. Tenslotte zou in het kader van het Marshall-plan in totaal van 12,5 miljard \$ worden toegekend (6)

---

6. Volgens Milward (1987: 94-95) die erbij vertelt dat 9,20 miljard \$ hiervan schenkingen waren, 1,54 miljard 'voorwaardelijke hulp' (ter ondersteuning van de intra-Europese betalingsovereenkomst van 1945) en 1,14 miljard leningen. Dit geeft echter maar een totaal van 11,88 miljard \$. Volgens Van de Meerssche (1971: 82) werd in totaal 13,37 miljard \$ toegekend.

(Horowitz 1967: 72-74; Van de Meerssche 1971: 76-82; Gimbel 1976: 6-15, 274-279; Milward 1987: 5, 47, 56-57, 62-66, 70-87, 93-96).

Op een punt moesten de Europeanen een duidelijke concessie doen, namelijk over de oprichting van een permanente Europese organisatie. Op 16 april 1948 werd dan ook de Organisatie voor Europese Economische Samenwerking (OEES) opgericht. De eerste belangrijke doelstelling ervan was de plannen van de verschillende landen in het kader van het Marshall-plan verder te screenen en op elkaar af te stemmen. Vanaf het begin leden de Amerikanen en de kleinere Europese landen, die een hechtere integratie voorstonden, echter ook hier enkele belangrijke nederlagen. Tegen hun wens in werd Parijs als hoofdkwartier gekozen en werd de Fransman Robert Marjolin secretaris-generaal. De meeste vergaderingen vonden plaats op ambtenarenniveau en het afschaffen van de handelsbarrières behoorde niet tot de doelstellingen. Na een lange campagne slaagden de Verenigde Staten er nog wel in de Belg Paul-Henri Spaak tot voorzitter van het uitvoerend comité te laten verkiezen.

Spaak deed, met de steun van de Verenigde Staten, verschillende pogingen de OEES meer supranationale bevoegdheid te geven. Dat mislukte echter. De OEES slaagde er zelfs niet in de plannen voor de Marshall-hulp te integreren. Het enige akkoord dat na lange discussies bereikt werd, was over een procentuele verdeelsleutel voor de verdeling van de hulp over de verschillende landen. Bij gebrek aan Europese overeenstemming over een kwalitatieve aanpak van de wederopbouw namen de Amerikanen de toewijzing van de gelden over de verschillende landen dan maar op zich. Ook zij volgden daarbij echter steeds meer een kwantitatieve logica. Dit ging zo ver dat het Amerikaanse Joint Committee on Foreign Economic Cooperation op zeker ogenblik de sluiting van enkele staalfabrieken die met Marshall-gelden waren opgericht, nodig achtte om tot werkelijke integratie van de Europese economie te kunnen komen.

Nadat de OEES aldus mislukt was in haar belangrijkste opdracht, bleef van de organisatie al snel niet veel meer over. Het werk van de technische comités vond evenwel een vervolg in de statistische en analytische functie die de OEES en haar vervolg-organisatie, de OESO die alle westerse industriestaten omvat, daarna vervulden (Hellwig 1953: 18; Van de Meerssche 1971: 82-83, 198-199; Milward 1987: 83-87; 168-211).

C. Tegen de tijd dat de mislukking van de OEES voor iedereen duidelijk was, steeg de ongerustheid over de verwachte naoorlogse recessie al weer. In 1949 zette in de Verenigde Staten een recessie in, terwijl in Europa de Westduitse staalindustrie een snelle heropstanding doormaakte. Zoals gezien leidde dit in de Belgische, Luxemburgse en Franse staalindustrie tot een zekere teruggang. Dit bracht de Economische Commissie voor Europa (ECE) van de Verenigde Naties ertoe een pessimistische prognose op te stellen voor de sector. De ECE voorzag voor 1953 in Europa een overcapaciteit in de staalindustrie van 8 miljoen ton. De analogie met de ervaring na de Eerste Wereldoorlog leidde ertoe dat men moeite had om de snelle

herneming van de economische activiteit in de Verenigde Staten vanaf het begin van 1950, later versterkt door het uitbreken van de oorlog in Korea, ernstig te nemen. De in 1949 verwachte recessie was dan ook de ideale voedingsbodem voor een nieuw initiatief op het vlak van de internationale regulering: de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal - we gaan daar op het einde van dit hoofdstuk dieper op in (ECE 1949: 67; Burn 1961: 134-135, 140-141, 145-146, 314-315; Milward 1987: 482-484).

D. Voor 1975 kwam het echter niet tot een ernstige crisis in de sector. De expansie verliep weliswaar niet zo rimpelloos als nu soms gesuggereerd wordt (Jacobs 1984: 332), maar de opgaande trend was duidelijk en niemand had durven verwachten dat die zo lang zou duren. Het is hier niet de plaats om de redenen daarvan uitgebreid te onderzoeken en te bespreken - zoals Milward (1987: xv, 462) opmerkt, blijft de naoorlogse expansie overigens niet enkel een van de minst verwachte, maar ook een van de minst verklaarde gebeurtenissen uit de Westeuropese geschiedenis. Een belangrijke verklaringswijze lijkt echter die in termen van de opeenvolgende 'accumulatieregimes'. Na de oorlog werd het nieuwe 'progressieve' accumulatieregime (zie 2.4-5), waarbij massaproductie en -consumptie tot een nieuw groeimodel en een nieuwe 'corporate liberale' beheersconceptie aan elkaar werden gesmeed, vanuit de Verenigde Staten naar West-Europa uitgebreid. Daardoor slaagde men er tenslotte in de blokkeringen te doorbreken die vanaf het begin van de jaren dertig tot het einde van de jaren veertig de internationale handel beperkten.

In de staalsector waren de gevolgen van het nieuwe accumulatieregime te merken in de verschuiving van het relatief belang van de verschillende eindprodukten. Vooral door het toenemend gewicht van de auto-industrie - en daarnaast van de electrotechniek - in de staalconsumptie werden platte produkten en vooral fijne staalplaat steeds belangrijker in het productiepakket van de sector. De ontwikkeling in West-Europa verliep echter minder snel dan in de Verenigde Staten (7). De consumptie van zware staalplaat bevond zich in 1948 ongeveer op het niveau van het vooroorlogse recordjaar 1929, maar die voor fijne staalplaat was in vergelijking met dat jaar reeds 37 % hoger. Op het vlak van de productie van fijne staalplaat kon de Westeuropese staalindustrie echter tot 1950 niet het vooroorlogse recordjaar 1937 evenaren. Procentueel namen in West-Europa de platte produkten in 1950 35 % van het warmwalsprogramma voor zich tegenover 30 % in 1929 (8) - het aandeel van de fijne staalplaat in het totale programma alleen bedroeg 24 % tegenover 19 % in 1929 (ECE 1949: 9, 86-89; Goldschmidt 1956: 78).

---

7. Voor de cijfers voor de Verenigde Staten, zie 11.6.

8. In de jaren tachtig zou de procentuele verdeling tussen platte en 'lange' staalprodukten zich op ongeveer 60/40 stabiliseren (EGKS 1982: 30).

In West-Europa wilde men deze achterstand echter zo snel mogelijk goedmaken en de belangrijkste investeringen in de staalindustrie na de oorlog betroffen dan ook de installatie van continu- of halfcontinu-breedbandwalsen, zodat er in 1956 waarschijnlijk reeds elf in bedrijf waren: drie in Groot-Brittannië, twee in Frankrijk en in België en een in de BRD, Italië, Oostenrijk en Nederland (ECE 1949: 18).

Volgens Van der Pijl was het Marshall-plan een belangrijke schakel in de verspreiding van het nieuwe accumulatieregime in West-Europa. De Marshall-hulp zelf, evenals de tegenwaardefondsen in het kader daarvan (9), waren inderdaad een belangrijke financieringsbron bij het installeren van de nieuwe walserijen. Ook Milward wijst erop dat de Marshall-gelden van zeer groot belang waren voor sectoren zoals de staalindustrie, waar de noodzakelijke investeringen zo hoog opliepen dat de rendabiliteit op de langere termijn voor de privé-sector te onzeker was (Van der Pijl 1978: 70-71, 77, 122-127; 1983: 152, 205; Kuisel 1981: 241; Milward 1987: 107-109, 112).

De meeste Europese landen dienden in het kader van het met de Marshall-hulp verbonden 'European Recovery Plan' grote uitrustingsplannen in voor de ijzer- en staalsector. Doordat het hier voor een groot deel om moderniseringswerken ging, zoals die in de walserijsector, waren de voorziene capaciteitsuitbreidingen voor de meeste landen vrij beperkt: die van Frankrijk, waar een toename van de ruwstaalproductie met ongeveer 3 miljoen ton per jaar tot 12,7 miljoen ton werd voorzien, waren verreweg het grootst; Groot-Brittannië plande een toename van 1,8 miljoen ton tot 15 miljoen en Zweden een verdubbeling tot 2 miljoen ton; voor de rest bleven de voorziene netto-uitbreidingen onder de 600.000 ton per land (Milward 1987: 363).

Door het onverwacht aanhouden van de expansie gingen echter heel wat van de aanvankelijk geplande sluitingen niet door, zodat de netto-capaciteitstoename veel groter werd - in de bespreking van de verschillende landen komen we daarop terug. De volgende tabel geeft intussen een beeld van de mate waarin de investeringen in de staalindustrie door Marshall-hulp werden gefinancierd (bron: Hellwig 1953: 40):

---

9. Om te verhinderen dat de Marshall-hulp inflatoir zou werken, moesten de verschillende landen een bedrag, gelijk aan de waarde in eigen munt van de dollar-hulp die ze ontvingen, opzij zetten. Dit mocht na overleg met de Amerikanen besteed worden aan projecten waarvan de inflatoire werking beperkt werd geacht (Milward 1987: 107-109).

tabel 34  
naoorlogse investeringsplannen in de  
staalindustrie in vier Westeuropese landen (tot 30-4-1950)

landen	aantal projecten	totale kosten (in mio DM)	daarvan door Marshall- hulp gefinancierd
België	3	166	57
Frankrijk	4	892	277
Italië	9	662	178
Nederland	1	197	100

Niet enkel op technisch, maar ook op politiek vlak versterkte het Marshall-plan het 'corporate liberalisme'. De communistische en ook de corporatistische stroming werden erdoor afgezwakt ten voordele van de liberale en sociaal-democratische (Maier 1977: 625-627; Van der Pijl 1984: 150-156, 159-166, 172-177). Zoals blijkt uit de vele mislukkingen van de Amerikaanse politiek voor wat de door hen gewenste Europese integratie blijkt, mag invloed ervan in de richting van een specifieke conceptie echter niet overschat worden. De Amerikanen moesten voor de uitvoering van het door hen gewenste beleid immers in sterke mate op de overheden terugvallen. In Frankrijk was de Marshall-steun aan de genationaliseerde sector bijvoorbeeld meer dan vier keer zo groot als die aan de privé-sector (Van der Pijl 1978: 123). Verschillende malen werd niet zonder bitterheid opgemerkt dat de anders zo liberale Amerikanen toch wel in overdreven mate op overheidsplanning aanstuurden. De Amerikanen bleken, zij het vanuit pragmatische overwegingen, het meest met de organisatie-opvattingen van de Fransen, op dat ogenblik de sterkste centralisten in West-Europa, in te stemmen (Van der Beugel 1966: 133).

E. Na 1950 werd het 'corporate liberalisme' in Europa verder versterkt, al verliep het economisch integratieproces moeizaam. In de staalindustrie ging de langdurige expansie verder gepaard met een nieuwe innovatiegolf, die in kwaliteit enkel met die in de tweede helft van de negentiende eeuw (zie 5.1) kan vergeleken worden. Na de automatisering van het walsen, zoals gezien nog een innovatie uit het interbellum (zie 11.6), werd door de uitvinding van het zuurstofprocédé de ruwstaalproductie met behulp van de convertor verbeterd. Hierdoor verdwenen de relatieve kwaliteitsvoordelen van het duurdere Siemens-Martin-procédé. Een volgende grote doorbraak was het 'continu-gieten', waardoor het afkoelen van het ruwstaal tot blokken ('ingots') tussen de ruwstaalfase en het walsen overbodig werd gemaakt.

De introductie van deze laatste vernieuwingen - de eerste vanaf de jaren zestig, de tweede iets later - leidde tot verdere investeringen, schaalvergroting en concentratie en maakten de financiële risico's in de sector nog groter. Een precieze 'timing' van de dure investeringen ten opzichte van de conjunctuur was

bovendien vereist - en zoals bekend is de conjunctuur juist bijzonder moeilijk te voorspellen - om niet met een zware schuldenlast opgescheept te raken. Daarnaast kwam na bijna een eeuw van regionale rigiditeit de sector ook geografisch gezien weer in beweging. De ondernemingen op de traditionele locaties, die in veel gevallen concentraties tot stand brachten van bedrijven die ver uit elkaar lagen, kwamen steeds meer in het nadeel ten opzichte van de splinternieuwe bedrijven die dicht bij zee werden opgericht. Het belang van de juiste 'timing' en omvang van de investeringen, evenals van de locatie ervan zou bij het uitbreken van de staalcrisis vanaf 1975 duidelijk aan het licht komen.

In dit hoofdstuk beperken we ons verder echter grotendeels tot de eerste vijf jaar na de oorlog. Eerst gaan we in op de ontwikkelingen in de verschillende landen. Via de problematiek van de naoorlogse controle over Duitsland komen we tenslotte tot de nieuwe poging tot regulering op Europees vlak via de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal.

### 15.3 Van consolidatie naar confrontatie in Groot-Brittannië

Zowel door de internationale monetaire barrières als door de binnenlandse tekorten was het in Groot-Brittannië niet mogelijk na de oorlog de vormen van actieve economische regulering snel te beëindigen. Er waren overigens niet veel mensen die terug naar de anonieme regulering van voor 1932 wilden. Ook nu werd tijdens de oorlog de overgang naar de vredeseconomie voorbereid. Bovendien was men meer dan na de vorige oorlog bereid met de daarbij naar voren gebrachte aanbevelingen rekening te houden. Uit de vorige economische demobilisatie had men onthouden dat men een plotse stijging van de conjunctuur gevolgd door een scherpe daling zoals die zich in 1920-1921 hadden voorgedaan, moest zien te vermijden. De voorzichtigheid die daarvan het gevolg was leidde ertoe dat de uit de oorlog voortgekomen reguleringen tot ongeveer tien jaar na de oorlog - in steeds meer afgezwakte vorm - bleven bestaan (Johnson 1968: 504, 507; Pollard 1969: 351-352, 366-367; Milward 1977: 344).

In de staalindustrie werd de actieve regulering zelfs niet beëindigd. Wel veranderde ze enkele keren van vorm. Men keerde daarbij terug naar het vooroorlogs dualisme van private regulering via de BISF met daarop publieke controle (zie 12.9). De ijzer- en staalfederatie BISF kwam versterkt uit oorlog. Doordat de overheid de oorlogsregulering via de Iron and Steel Control bijna exclusief in haar handen had gelegd (zie 14.2), was het niet de overheid, maar de federatie die op dit punt nieuwe ervaringen had opgedaan. Andrew Duncan, die tijdens de oorlog Iron and Steel Controller en minister van Bevoorrading was, werd in 1945 weer voorzitter van de federatie en bleef dat tot zijn dood in 1952. De intentie van de Labour-partij, die na juli 1945 over een meerderheid in het Lagerhuis beschikte, om ook de ijzer- en staalindustrie te nationaliseren, leidde bovendien

tot versterking van de interne cohesie van de sector rond de BISF.

In de Labour-partij beseftte men dat de overheid niet over gekwalificeerd personeel beschikte om de sector te besturen. Ook dat leidde tot tegemoetkomingen aan de federatie, die zich daardoor echter niet van haar strijdbare anti-nationalisatie-koers liet afbrengen. Na lange aarzelingen besloot Labour toch de sector te nationaliseren, maar echt greep op de sector kreeg de overheid niet. Dat lag niet enkel aan het feit dat de conservatieve regering, die kort daarna aan de macht kwam, de nationalisatie snel weer ongedaan maakte. Ondanks haar vergrote macht en prestige slaagde ook de BISF er niet in veel invloed te verwerven op het investeringsbeleid in de sector, omdat de ondernemingen aan hun autonomie vasthielden. Toch ontbrak het de overheid en de federatie niet aan ideeën.

A. Zowel bij de overheid als de BISF begon men in 1943 na te denken over naoorlogse plannen voor de sector. Het wederopbouwcomité van het oorlogskabinet vroeg het ministerie van Bevoorrading daarover een rapport op te stellen. Oliver Franks, een hoogleraar in de ethiek die tijdens de oorlog hoofd van de Raw Materials Division van het genoemde ministerie was geworden, schreef het rapport en werd daarin bijgestaan door de BISF en de afzonderlijke ondernemingen. Ook de BISF stelde een wederopbouwcomité samen van relatief jonge managers, de 'Under Fifties'. Zowel Franks als de 'Under Fifties' geloofden niet erg in de werking van de vrije markt - de federatie zelf wilde liefst zo snel mogelijk na de oorlog het internationaal staalkartel weer tot leven brengen -, maar terzelfdertijd waren ze ervoor beducht dat een te kartelmatige aanpak de mogelijkheden tot vernieuwing zou blokkeren.

In 1943 was duidelijk dat de regering na de oorlog de controle over de investeringen nog een hele tijd wilde voortzetten, al was het maar omdat de verwachte schaarste het stellen van prioriteiten noodzakelijk maakte. In de sector vond men het daarom beter zelf voorstellen te ontwikkelen. Bovendien waren nu ook meer ondernemers, in het licht van de snelle ontwikkelingen in de Amerikaanse staalindustrie, overtuigd van de noodzaak van snellere modernisering en concentratie.

In februari 1945 was Franks' rapport klaar. Het werd goedgekeurd door de overgangsregering onder leiding van Churchill en in augustus aan de ondernemingen ter hand gesteld. Het is niet duidelijk in welke mate de federatie de inhoud ervan beïnvloedde (10). Volgens Burn voelden de ambtenaren in elk geval niet de behoefte af te wijken van de prioriteiten, zoals die door de federatie werden voorgesteld, en bekrachtigden ze die. Vervolgens vroeg de regering aan de

---

10. Opvallend is dat enkel Vaizey (1974: 108-109, 116) een 'Franks Report' noemt en toelicht. Burn (1961: 94-95) vermeldt Franks' werkzaamheden en daarnaast een vaag kader, waarbinnen de regering de federatie vroeg een gedetailleerd plan uit te werken.

federatie een plan op te stellen binnen het kader van de 'door haar' gestelde prioriteiten (Burn 1961: 51-54, 61-64, 91-95, 104-112; Vaizey 1974: 108-109).

De plannen van de verschillende ondernemingen wezen op een te verwachten verdere modernisering en expansie, zij het binnen het bestaande patroon. Er was bijvoorbeeld geen sprake van de bouw van een nieuw geïntegreerd bedrijf, maar wel van een nieuwe breedbandwalserij in Zuid-Wales. De herinnering aan de afloop na de Eerste Wereldoorlog leidde immers tot voorzichtigheid. Zowel binnen het ministerie van Bevoorrading als binnen de federatie was men ervan overtuigd dat de investeringen meer op elkaar moesten worden afgestemd en sterkere vormen van concentratie noodzakelijk waren, maar dat de bestaande locaties grosso modo voldeden - de keuze van Zuid-Wales, tot nu toe de produktieplaats voor blik en fijne staalplaat, voor de locatie van een nieuwe breedbandwalserij stond dan ook niet ter discussie. Zowel de technische als de sociale kost van het verplaatsen van hele industriecomplexen werd immers heel hoog ingeschat. Binnen de regio's waren wel niet steeds de meest rendabele locaties gekozen en moest naast de beoogde sterkere vorm van schaalvergroting en concentratie ook aan zekere herlocatie gedacht worden.

Ondanks de collusie tussen ministerie en federatie lijkt het erop dat Franks op dat laatste punt radicaler was dan de federatie en deze op haar beurt radicaler dan de ondernemingen. Franks wilde twee derde van de bestaande hoogovens zo snel mogelijk vervangen en voorzag dat na de wederopbouw nog slechts een tiental grotere ruwstaalbedrijven konden overblijven. Daartoe moest ondermeer een nieuw, geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf gebouwd worden in de nabijheid van de Midland-ertsen. In de subsector van de verdere afwerking moest een breedbandwalserij meer gebouwd worden dan tot nu toe gepland - twee in totaal dus -, bestond de noodzaak tot grotere produktstandaardisatie en moest de produktie van eindprodukten op minder plaatsen geconcentreerd worden. Het 'Franks Report' voorzag dan ook investeringen ter waarde van £ 120 miljoen (Owen 1946: 121-123; Burn 1961: 74-91; Vaizey 1974: 103-107, 112-114).

In juli 1945 behaalde de Labour-partij een grote overwinning en begon dadelijk aan haar nationalisatie-programma: de steenkoolmijnen, de spoorwegen, de electriciteitsproduktie en het vervoer over de weg werden in korte tijd genationaliseerd - enkel over de wenselijkheid het wegvervoer te nationaliseren bestond discussie en dat was dan ook de enige van deze sectoren die later weer geprivatiseerd werd. De ijzer- en staalsector was slechts relatief laat opgenomen in het nationalisatieprogramma van de Britse socialisten - in 1930, als gevolg van de Grote Depressie - en na de herneming van de conjunctuur op het einde van de jaren dertig werd er ook niet meer sterk de nadruk op gelegd. Ondanks het Labour-programma van april 1945 waarin de ijzer- en staalindustrie wel op het nationalisatie-lijstje stond, werd met de uitvoering van dit onderdeel geen haast gemaakt. Er waren immers interne meningsverschillen over deze kwestie (Brady 1950: 191, 226-227; Goldschmidt 1956: 36-39, 69-73; Burn 1961:



113-125; Vaizey 1974: 121-123, 126).

De overgangsregering onder leiding van Churchill had reeds in mei aan de federatie gevraagd een plan uit te werken voor de modernisering en uitbouw van de sector. Volgens Owen maakte de BISF daar tot de verkiezingen niet veel werk van, erop hopen dat een overwinning van de conservatieven het haar mogelijk zou maken zonder veel problemen haar eigen beleid uit te werken. Na de verkiezingen werkte ze echter in zeven haasten een eerste plan uit dat gepubliceerd werd in augustus 1945 (11). Het plan strekte zich over vijf jaar uit en stelde meer dan 120 miljoen £ investeringen voorop, wat tot een capaciteitsverhoging met 20 % moest leiden (Owen 1946: 108-109; Goldschmidt 1961: 79; Burn 1961: 95).

De berekeningen van dit eerste concept waren waarschijnlijk te optimistisch want in december 1945 werd een nieuwe versie van dit 'eerste ontwikkelingsplan' gepresenteerd. Nu werden voor 168 miljoen £ investeringen voorzien, terwijl de capaciteitsverhoging nog slechts 12,5 % bedroeg. De reden voor het verschil tussen de twee plannen was volgens Owen de paniecreactie van de federatie na de verkiezingsoverwinning van Labour, waarbij het erop aan kwam op korte tijd aan de publieke opinie te bewijzen dat nationalisatie van de sector niet noodzakelijk was om tot efficiënt beleid te komen (Owen 1946: 109-110).

De tweede versie van het BISF-plan werd in mei 1946 door de regering overgenomen en als 'White Paper' gepubliceerd. Kort daarvoor had ze - na vele aarzelingen en discussies - aangekondigd de sector toch te willen nationaliseren. De argumentatie daarvoor was in vergelijking met de voorgaande nationalisaties duidelijker politiek dan economisch. De kwestie kwam daardoor in het middelpunt van de politieke strijd tussen regering en oppositie te staan en werd voor beide zijden een prestige-kwestie. Het spreekt voor zich dat dit de discussie niet weinig vertroefde. Toch was de reactie in de sector niet eenduidig. Enerzijds werd men erdoor afgeschrikt grote initiatieven te nemen, anderzijds wilde men bewijzen dat een radicale overheidsinterventie van dit kaliber niet nodig was (Brady 1950: 183-188, 225-228; Goldschmidt 1956: 71-74, 78-79; Burn 1961: 143, 188, 285; Vaizey 1974: 123-125, 129, 146, 169).

De federatie probeerde daarom het ontwikkelingsplan voor de sector uit te voeren. Het erin voorziene investeringsniveau was beduidend hoger dan dat tijdens het interbellum. In 1936-1938, toen het meest intensief geïnvesteerd werd van die gehele periode, liep het totale jaarlijks bedrag op tot 6 à 10 miljoen £, terwijl nu voor een

---

11. Niemand anders noemt dit eerste BISF-plan. De datum ervan, evenals het investeringsbedrag - 120 miljoen £ - zouden het vermoeden kunnen doen rijzen dat het hier om hetzelfde plan als dat van Franks gaat. De inhoud van beide voorstellen is echter niet identiek (zie Owen 1946: 108-109; Vaizey 1974: 108-109, 116).

periode van 5 tot 7,5 jaar een bedrag van 168 miljoen f vooropgesteld werd - het werden er tenslotte 310 miljoen f tot eind 1952.

In de goedgekeurde versie van eind 1945 wilde men de ruwzijercapaciteit van 7,3 miljoen tot 9,1 miljoen ton doen toenemen, die voor ruwstaal van 14,1 tot 16 miljoen ton. Bovendien wilde men 40 % van de bestaande hoogovens en 30 % van de bestaande staaovens vervangen. Op het einde van de planperiode moest 52 % van de hoogovens en 37 % van de staaovens uit nieuwe installaties bestaan. Ook in de verdere fases van de staalproductie werden uitbreidingen en vernieuwingen voorzien op ongeveer even grote schaal. In 1948 werden de doelstellingen voor de ruwzajer- en -staalcapaciteit onder invloed van de gunstige evolutie van de vraag verder opgetrokken naar respectievelijk 13 en 18 miljoen ton. Dit moest echter vooral gerealiseerd worden door minder oude installaties te sluiten dan oorspronkelijk gepland (Owen 1946: 109-113; Goldschmidt 1956: 80-81, 95; Burn 1961: 173, 244-246; Vaizey 1974: 130-132, 149).

In welke mate was dit door de overheid goedgekeurd BISF-plan nu een plan dat verder ging dan wat de ondernemingen zich hadden voorgenomen? Een aantal elementen ervan kwamen zeker tegemoet aan Franks' bekommernissen. Naast de nieuwe breedbandwalserij in Zuid-Wales van Richard Thomas & Baldwins (zie ook 14.2), wilde Dorman Long een nieuw soort breed-flens-balk-walserij installeren in Lackenby in het noordoostelijk bekken. Het was bovendien de bedoeling in dat laatste bekken het aantal bedrijven van negen tot vijf terug te brengen. In heel Groot-Brittannië zouden slechts vier van de elf produktielijnen voor rails behouden blijven en ook voor de andere produkten werden soortgelijke rationalisaties voorzien, maar de voorstellen daartoe waren minder gedetailleerd. Sluitstuk van het plan was de bouw van twee nieuwe, geïntegreerde bedrijven, een in Northamptonshire en een in Schotland - dat laatste moest een aantal kleinere vestigingen vervangen (Burn 1961: 173-178).

De realisaties van dit eerste ontwikkelingsplan worden in de literatuur niet eenduidig beoordeeld. Enerzijds wijst men erop dat de federatie er tenslotte niet in slaagde de investeringen van de bedrijven richting te geven, waardoor de inertie niet doorbroken en de regionale rigiditeit bevestigd werd. Anderzijds wordt benadrukt dat de ondernemingen een belangrijke inspanning deden, waardoor een reële modernisering tot stand kwam. Tenslotte wordt gesteld dat voor de afwijkingen van het plan economische en sociale argumenten waren aan te voeren (Goldschmidt 1956: 97-98; Burn 1961: 182, 264-265, 268, 288-289; Vaizey 1974: 153).

Duidelijk is in elk geval dat overheid noch federatie in staat waren echt nieuwe initiatieven tot stand te doen brengen. Hoogstens konden ze plannen van ondernemingen vertragen en daardoor marginaal op beslissingen wegen. Het duidelijkste voorbeeld was de locatie van de nieuwe breedbandwalserij in Zuid-Wales en de daarmee verbonden koudwalserijen. Tijdens de oorlog reeds kwamen Richard Thomas en Baldwins tot een akkoord over fusie - tot RTB - om de oude plaatwalserij van Baldwin in Port Talbot te vervangen door een

breedbandwalserij. De socialistische minister van Handel Dalton toonde zich hierover tevreden, omdat voordien weer sprake was geweest van het gebied rond de Humber als ideale locatie (12) en sprak de hoop uit dat de koudwalserijen op nog meer westelijke locaties, waar oude blikwalserijen gesloten moesten worden, zouden gevestigd worden. Het reorganisatieplan van RTB voor de Zuidwelse blik- en staalplaatindustrie werd in die richting uitgewerkt. RTB wilde concentratie op zo weinig mogelijk plaatsen, maar het ministerie van Handel bleef meerdere locaties verdedigen. Op 'sociologische gronden' gaf het bedrijf ten slotte toe en de BISF nam in haar ontwikkelingsplan de voorziene werkverdeling tussen Port Talbot en twee meer westelijke locaties, Llanelli en Swansea, over. Opgemerkt werd dat het eigenlijk niet economisch was warm- en koudwalzen op deze wijze te desintegreren, maar daaraan voegde de federatie toe dat het concentreren van een groot deel van produktie van blik en fijne plaat in Port Talbot en Ebbw Vale - waar de eerste breedbandwalserij reeds was gevestigd - om sociale redenen waarschijnlijk niet wenselijk was. Volgens Burn leek het erop dat de federatie hier iemand anders uitnodigde toch in te grijpen ten voordele van de meest economische oplossing.

De Iron and Steel Board (zie verder) verdedigde op haar beurt de concentratie van het koudwalzen op slechts een plaats - Swansea - maar de regering wilde haar daarin niet volgen. Voor het grootste deel van de Zuidwelse reorganisatie richtte RTB samen met Guest Keen & Nettlefolds (GKN) dat nog een aantal van de betrokken bedrijven in handen had, de Steel Company of Wales (SCOW) op - Ebbw Vale bleef daar echter buiten. GKN werd omwille van meningsverschillen al snel door RTB uitgekocht. Door de nationalisatie van de ijzer- en staalindustrie in 1949 raakten ook de banden tussen de SCOW en RTB verbroken (Goldschmidt 1956: 112-113; Minchinton 1957: 235-237; Burn 1961: 80-84, 185; Vaizey 1974: 131, 135-139).

Zuid-Wales was dus een voorbeeld waar federatie en bedrijfsleven verder wilden gaan op het pad van de concentratie dan de overheid toestond. Meestal ging de ontwikkeling echter de andere kant uit en bleek het voor de overheid moeilijker op positieve dan op negatieve wijze haar invloed te doen gelden. De duidelijkste voorbeelden daarvan vormden het noordoostelijk bekken en Schotland. In het eerste bekken werden verschillende bedrijven, die voor sluiting genoemd waren, nog uitgebreid. Onderhandelingen over fusie of samenwerking sleepten aan tot 1947, maar werden dan zonder resultaat stopgezet. Consett, waarover men het al jaren eens was dat de locatie ervan niet meer voldeed, bleef expanderen. In 1949 sloot Consett wel een

---

12. Richard Thomas zelf had voor haar eerste breedbandwalserij aan een Humber-locatie gedacht voor het door de regering ertoe werd bewogen die in Ebbw Vale te vestigen (zie 11.6). De Humber was zo'n goede locatie omwille van de nabijheid van binnenlandse eerst- en steenkoolbekkens en de aanwezigheid van diep water waarlangs buitenlandse erts kon aangevoerd worden (Burn 1961: 103).

specialisatie-overeenkomst met South Durham Iron and Steel: zelf legde het zich toe op de produktie van zware staalplaat en liet de fijnere staalplaten aan South Durham. In Schotland kon Colvilles er niet toe gebracht worden haar bestaande vestigingen door het 'geplande' nieuw geïntegreerd bedrijf te vervangen. Ook de rationalisatie in de rail-sector ging niet zo ver als oorspronkelijk gepland, al was daar zeker aanleiding toe: de voorziene produktie werd immers op verre na niet gehaald. Het is dan ook eenvoudiger op omgekeerde wijze de balans van de geplande rationalisatie op te maken: buiten de meeste elektrische staalovens die tijdens de oorlog waren gebouwd, werden tot 1952 maar vier kleinere staalfabrieken gesloten (13) (Burn 1961: 246-247, 250, 259-262, 287-288; Vaizey 1974: 139-142).

Tijdens de periode van het eerste ontwikkelingsplan - tot 1952 - werd in de ijzer- en staalindustrie 310 miljoen f geïnvesteerd. 100 miljoen daarvan werd besteed aan in het plan niet voorziene projecten, terwijl voor ongeveer een zelfde bedrag projecten uit het plan werden uitgesteld of geschrapt. Om de doelstellingen op het vlak van het ruwijzer te halen moesten per jaar meer dan drie nieuwe hoogovens gebouwd worden. Tot 1949 werden er maar vijf afgewerkt; eind 1951 waren dat er negen en midden 1954 nog maar elf - op een gepland totaal van 24. Aan de bouw van de nieuwe walserij voor zware stalen balken in Lackenby werd niet voor 1951 begonnen.

Het feit dat door de wederopbouw en modernisering in geheel Europa het aanbod van produktiemiddelen veel kleiner was dan de vraag ernaar, was zeker een remmende factor. Maar dat maakte het stellen van prioriteiten juist nog noodzakelijker. Nu hinderde het tekort aan staal zelf de bouw van nieuwe installaties, die dus overal langer duurde dan voorzien. Met een degelijke planning had men juist via de snelle afwerking van de ene installatie na de andere het tekort aan staal vroeger kunnen terugdringen. Door deze situatie legde de federatie zich wel gemakkelijker neer bij kleinere projecten in de bestaande bedrijven in plaats van de bouw van geheel nieuwe fabrieken. Burn kan het niet laten hierbij de vraag te stellen of dit een bewuste keuze was, dan wel een rationalisatie van wat men toch niet kon verhinderen. Dan nog had men de 'timing' van de verschillende projecten beter op elkaar kunnen afstemmen (Goldschmidt 1956: 80; Burn 1961: 248, 266-269; Vaizey 1974: 148, 152, 160).

Een andere factor was dat men in nog geringere mate gebruik maakte van binnenlands erts dan in het plan werd voorzien. De verschillende auteurs merken op dat de sector maar moeilijk loskwam van haar voorkeur voor buitenlandse erts. In de BISF-plannen werd de scepsis ten aanzien van het binnenlands erts op ontoereikende wijze onderbouwd, maar toch werd geopteerd voor een nieuw geïntegreerd

---

13. Burn geeft twee opsommingen (1961: 246, 552), die maar voor de helft met elkaar overeenstemmen. Misschien werden dus toch nog zes bedrijven gesloten.

bedrijf op basis van dat erts in Northamptonshire. United Steel en Stewart & Lloyd's hadden in de loop van 1945 immers vage plannen in die richting en de BISF nam die in haar ontwikkelingsplan gretig over. Beide ondernemingen lieten het project echter snel weer varen. Stewart & Lloyd's opteerde voor de uitbreiding van haar bedrijf in Corby en United Steel voor de verdere uitbouw van Appleby-Frodingham (Andrews/Brunner 1951: 296, 298, 327, 339-346; Burn 1961: 96-104, 179-181, 248, 253-259; Valzey 1974: 144-145).

Intussen investeerden de ondernemingen wel en stelden het in de naoorlogse conjunctuur niet slecht. Door de grote vraag speelde de concurrentie niet echt. Alle goede voornemens op het vlak van planning, coördinatie en rationalisatie konden niet verhinderen dat het investeringspatroon niet erg afweek van wat in elke periode van hoogconjunctuur gebeurde (Burn 1961: 252, 281, 288-289).

B. Toch voelde men in het Verenigd Koninkrijk niet de behoefte af te stappen van de vormen van actieve regulering van de ijzer- en staalindustrie zoals die vanaf 1932 in een of andere vorm in praktijk werden gebracht. In de sector ging men er zelfs vanuit dat de rol van de overheid in de economie nog zou toenemen. De federatie onderstreepte in de slotzin van het eerste ontwikkelingsplan dan ook dat het plan vertrok vanuit de veronderstelling dat de overheid een politiek van volledige werkgelegenheid zou voeren. Tien jaar later, bij het opstellen van het derde plan, werd dit nog steeds herhaald (Goldschmidt 1956: 93).

Wat de regulering in de ijzer- en staalindustrie zelf betreft werd al snel na de oorlog de dualiteit tussen private regulering en publieke controle daarover hersteld. Een terrein hield de overheid echter in eigen hand: het toewijzingssysteem. Brandstof en staal bleven relatief lange tijd flessehalzen in de economie en daarom vond men het opportuun hiervoor het toewijzingssysteem te handhaven. Zowel de toewijzing van de grondstoffen voor de ijzer- en staalindustrie zelf als die van ijzer en staal aan de verwerkende nijverheid werden daarom toevertrouwd aan de Iron and Steel Division van het ministerie van Bevoorrading. Naast het richten van de schaarse staalhoeveelheden naar de plaatsen, waar ze het meest noodzakelijk waren, was een belangrijke functie van de rantsoenering het laag houden van de prijs.

Zoals bij het Materials Committee tijdens de oorlog (zie 14.2) fungeerden de ministeries als tussenschakel tussen de verbruikers en de Iron and Steel Division. Zoals toen ook regelmatig het geval was, wezen de ministeries af en toe meer staal toe dan geproduceerd werd, hetgeen tot een nog grotere vraag leidde bij de verbruikers om toch maar van genoeg staal voorzien te worden. Dit bemoeilijkte het zicht op het reële tekort. Nadat vanaf eind 1949 op de staalmarkt een zekere ontspanning intrad, werd in mei 1950 de staalrantsoenering opgeheven. Nog geen jaar later zag men zich evenwel gedwongen voor gelegerd staal het prioriteitsysteem opnieuw in te stellen en twee maanden later werd dat weer tot alle staalsoorten uitgebreid. In februari 1952 keerde men terug naar het toewijzingssysteem van voor

1949. In mei 1953 werd het stelsel tenslotte afgeschaft (Goldschmidt 1956: 84, 86, 140; Burn 1961: 111, 132, 143, 150, 155, 194, 314, 331-332, 338).

De Iron and Steel Division kreeg ook de eindverantwoordelijkheid voor de controle over de prijsregulering, die weer in handen van de BISF kwam. Op dit punt werd de 'Division' geadviseerd door de in september 1946 opgerichte Iron and Steel Board die de Iron and Steel Control van tijdens de oorlog verving. Verder moest deze 'Board' het ontwikkelingsplan van de sector goedkeuren en de uitvoering ervan begeleiden. Tenslotte moest ze de nationalisatie voorbereiden en verhinderen dat de ondernemingen intussen maatregelen troffen die nationalisatie bij voorbaat ineffectief zouden maken.

Het feit dat de Board ook de nationalisatie van de sector moest voorbereiden, leidde tot een eerste fase van passieve weerstand vanwege de BISF. De federatie weigerde vertegenwoordigers aan te duiden en nog concrete moderniseringsplannen voor te leggen. De minister van Bevoorrading gaf tenslotte toe: het punt over de nationalisatie werd uit de opdracht van de Board geschrapt (Owen 1946: 114-115; Brady 1950: 201-203; Goldschmidt 1956: 75-76, 86, 139, 146; Youngson 1960: 189; Burn 1961: 143, 191-193, 242-243, 287; Vaizey 1974: 123-125).

Over het ontwikkelingsplan hebben we het reeds gehad. Hier kan enkel aan toegevoegd worden dat de invloed van de Iron and Steel Board daarop niet groot was. De Board fungeerde grotendeels als communicatie-orgaan tussen de sector en de overige planningsorganen: de federatie verduidelijkte haar behoeften en werd op haar beurt ingelicht over het nationaal economisch beleid (Burn 1961: 193). Ik behandel nu achtereenvolgens de prijsregulering zoals die door de BISF werd georganiseerd en door de Board gecontroleerd en de perikelen naar aanleiding van de (eerste) nationalisatie.

De prijsregulering bleef in grote lijnen dezelfde als voor en tijdens de oorlog (zie 12.9 en 14.2). De prijzen waren geen echte marktprijzen, maar werden gebaseerd op een schatting van de kosten - nu weer van de efficiëntere bedrijven - met daarbovenop een marge voor afschrijvingen en winsten. Zeggezegd ging het hierbij niet om minimum-, maar om maximumprijzen. Deze maximumprijzen waren echter de reële de prijzen. De Iron and Steel Board moest de kostenberekening en het niveau van de daarboven vastgestelde marge controleren, maar was, zoals de IDAC voor de oorlog, niet duidelijk over de daarbij gehanteerde criteria. De rendabiliteit van de ondernemingen bleef in elk geval goed, al lagen de prijzen onder die van het vasteland en de Verenigde Staten. Zowel de winsten van de ondernemingen, als de vergoedingen die een groot deel van hen ontvingen voor de nationalisatie van hun steenkoolmijnen, leidden tot een zeer hoog niveau van zelffinanciering in de periode voor 1950. Buiten de nieuwe breedbandwalserij in Port Talbot (van de SCOW) werden bijna alle investeringen op deze wijze gefinancierd.

Het 'centraal fonds' en het 'prijsfonds' uit de oorlogsregulering

werden samengesmolten in wat nu het 'Industriefonds' werd genoemd. De overheid had er in het kader van het bestrijden van de inflatie vormen veel voor over de staalprijsen laag te houden. De overheidssubsidies, die het deficit van het fonds moesten dekken, werden dan ook slechts langzaam verminderd - in 1948 werden ze zelfs nog even verhoogd. Begin 1949 werden de meeste subsidies dan toch beëindigd en moest het 'Industriefonds' weer volledig uit heffingen op ruwstaal en schroot gespijsd worden. Dit leidde tot een belangrijke verhoging van de prijzen in april 1949 op advies van de Iron and Steel Board. Ook daarna bleven vormen van indirecte subsidiëring, zoals de terugbetaling van importheffingen voor bepaalde grondstoffen, bestaan.

Uit het industriefonds werden betaald: het prijsverschil tussen buitenlands en binnenlands erts, schroot, ruwijzer en ruwstaal dat binnen de sector zelf werd verwerkt; toeslagen om niet te vermijden hoge produktie- en transportkosten te vergoeden; compensatiebetalingen om ongeveer dezelfde prijs voor schroot en ruwijzer te bekomen; kosten van gemeenschappelijke onderzoeksinspanningen in het kader van de BISF. Uit deze vorm van prijsregulering blijkt dat de BISF een kartelorganisatie van de minder strikte soort (zie 7.3) bleef, al werden binnen de federatie de dealkartels versterkt en gestroomlijnd. Er werden geen quota afgesproken; men was het er in principe over eens dat bij verminderde vraag de minder efficiënte fabrieken moesten gesloten worden - op korte termijn stelde dit probleem zich echter niet - en het systeem maakte concurrentie op basis van kostenbesparingen door modernisering en rationalisatie niet onmogelijk.

Wel bevestigden de interne vereffeningen via het Industriefonds de bestaande structuur. Door het gelijk maken van de kosten voor binnenlands en buitenlands erts was er geen enkele stimulus om de produktie op basis van binnenlands erts verder te ontwikkelen. Daardoor bleven de Britten ook meer op het buitenland gericht. Ondanks de poging tot compensatie bleven verbruikers van schroot in het voordeel tegenover verbruikers van ruwijzer, hetgeen een rem was op de ontwikkeling van de ruwijzerbranche. Vooral de bekkens van Schotland en Sheffield profiteerden daarvan. Met dit systeem van prijsregulering was ook in de stadia van de afwerking van de staalprodukten relatief het meest te verdienen.

Over het algemeen was de overheid het met de principes van deze regulering eens, al werd dat weinig geëxpliciteerd. De lage staalprijsen moesten de inflatie helpen binnen de perken te houden en door het feit dat een groot deel van de sector gelegen was in wat men 'ontwikkelingsgebieden' was gaan noemen, was de overheid ook te vinden voor het behoud van de bestaande regionale structuur van de industrie (Owen 1946: 126; Brady 1950: 193-195; Goldschmidt 1956: 84-93; Burn 1961: 67, 110, 135-136, 139, 143, 201-242, 305, 347, 351; Vaizey 1974: 133).

C. Overheidsbezit is in de ijzer- en staalindustrie reeds lang geen uitzonderlijk gegeven meer. In Europa bevinden zich tegenwoordig de

meeste staalbedrijven in overheidshanden en niet zelden waren het behoudsgezinde regeringen die tot nationalisatie overgingen - de grote staalondernemingen in Duitsland, Nederland en Luxemburg, die tot nu toe grotendeels in privé-handen gebleven zijn, vormen evenwel niet te verwaarlozen uitzonderingen. Bij de discussie over de (eerste) nationalisatie van de Britse ijzer- en staalindustrie, de eerste die in kapitalistisch Europa plaatsvond, laaiden de emoties echter zeer hoog op.

Belangrijk was dat de nationalisatie, die tenslotte in 1949 werd doorgevoerd, plaatsvond tegen een achtergrond van expansie - ook al betekende 1949-1950 daarbinnen juist een relatieve terugval - en herwonnen rendabiliteit. Men zou kunnen opwerpen dat door de groeiende invloed van banken en andere financiële instellingen enerzijds en de interventies van overheid en federatie anderzijds tijdens het interbellum het traditioneel karakter van de ondernemingen reeds voor een groot deel aangetast en reeds een 'objectieve socialisatie-beweging' was ingezet. De families die van oudsher met de verschillende bedrijven verbonden waren hadden evenwel een belangrijke vinger in de pap behouden. De nationalisatie dreigde daarom een radicale breuk met het verleden te betekenen en het is dan ook niet verwonderlijk dat de emoties hoog oplaaidden. Men kan dan ook het argument omdraaien: waarom wilde Labour de sector perse nationaliseren als de controle van de overheid en vooral de overeenstemming tussen overheid en federatie reeds zo groot was? De nationalisatie dreigde immers de samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven te vertroebelen.

De kwestie werd steeds meer een prestige-gevecht tussen de regering en de industrie, tussen Labour en de conservatieven (14). De Labour-regering beseftte dat ze moeilijk aan gekwalificeerd personeel zou geraken om de sector te besturen - al onderschatte ze nog het probleem - en dat ze daarom niet buiten samenwerking met de federatie kon. Over de uitvoering van de nationalisatie was ze daarom tot veel toegevingen bereid.

Ook inhoudelijk was de opstelling van Labour niet zo extreem. Het ging er niet om de winsten in de sector voor de overheid af te romen. Eerder was het idee dat tegen zo laag mogelijke kosten moest geproduceerd worden en dat uit de winsten de noodzakelijke modernisering en zouden gefinancierd worden. Subsidiering van de sector zou daardoor op termijn niet meer nodig zijn. Door het overheidsmonopolie binnen de sector zou ook de kwestie van de importheffingen nog louter academisch zijn, aangezien de overheid zelf direct zou bepalen tegen welke prijs het eventueel geïmporteerde staal binnenlands zou verkocht worden.

---

14. Daarbij kwam nog dat de bestuurder van het Marshall-plan Paul Hoffmann, die afkomstig was uit de auto-industrie, ermee dreigde dat de Britse staalindustrie na nationalisatie geen Marshall-hulp meer zou krijgen (Brady 1950: 189-190).



Over het algemeen moest de nationalisatie het mogelijk maken de planning te vereenvoudigen, de sector te rationaliseren en beter op die van de andere sectoren af te stemmen. Als belangrijk argument werd daarbij ook aangevoerd dat door de maatregel de structuur in de industrie, waarbij nu de bestuurlijke verantwoordelijkheid over vier niveaus was verdeeld, vereenvoudigd kon worden. Bovendien wilde men meer dan enkel negatieve controle over de sector uitoefenen. Men ging zelfs zo ver het systeem van publieke controle over private regulering gelijk te stellen met de nazi-regulering. Toch was de regering gevoelig voor het argument dat nationalisatie tot een logge bureaucratie kon leiden en was ze daarom voor decentralisatie van de beslissingsmacht naar het laagst mogelijke niveau. Dit leidde ertoe dat tenslotte niet de sector als geheel werd genationaliseerd - zoals bijvoorbeeld bij de steenkoolmijnen, de spoorwegen en de electriciteitsproductie was gebeurd - maar wel de afzonderlijke ondernemingen, die (voorlopig) als bestuurlijk niveau gehandhaafd bleven. Ook de meeste bestuurders werden behouden (15).

De nationalisatie-idee werd naargelang de sector en ook naargelang elke woordvoerder als element van een totale economische planning gezien dan verbonden met de opvattingen over 'quasi-government bodies', die ook in conservatieve middens opgeld deden. In deze laatste opvatting werden binnen een kapitalistisch blijvende structuur meer publieke reguleringsmechanismen ingebouwd, maar moesten overheidsbedrijven - 'public corporations' - grotendeels op dezelfde wijze als private ondernemingen functioneren. Een overblijfsel van de Labour-opvattingen over industriële democratie was dat in de Raad van Bestuur van elke 'public corporation' een prominent vakbonds lid werd opgenomen, maar deze zetelde niet als vertegenwoordiger van de vakbond. Van de verschillende naoorlogse nationalisaties lag die van de ijzer- en staalindustrie het duidelijkst in het verlengde van de laatste opvatting (Owen 1946: 117-120, 128-130; Brady 1950: 183-190, 213, 227-228; Goldschmidt 1956: 40-43, 47-50, 72, 145, 149; Burn 1961: 291; Vaizey 1974: 126-128).

Op 24 november 1949 - niet lang nadat de Labour-regering was herkozen, zij het met een veel niptere meerderheid - werd uiteindelijk de wet over de inbezitname van de ijzer- en staalsector goedgekeurd. Daaronder vielen de erts winning, de ruw ijzer- en ruwstaalproductie evenals de warmwalserijen. Dochterondernemingen - bijvoorbeeld in de sector van de verdere verwerking - werden meegenationaliseerd, maar eventuele moedermaatschappijen bleven ongemoeid. Een belangrijke uitzondering vormden verder de Britse

---

15. In totaal verdwenen ongeveer 50 van de 450 betrokken topmanagers, waarvan 32 niet uit eigen beweging. De overheid wilde vooral een vermenging van belangen tussen de sector en de verwerkende industrie enerzijds en de vroegere controlerende holdingmaatschappijen anderzijds vermijden (Burn 1961: 317).

ijzer- en staalactiviteiten van Ford, waarvan gezegd werd dat ze toch vooral voor interne verwerking binnen de onderneming dienden (16). In totaal kwam 72 % van de sector in overheidshanden. Het duurde evenwel nog tot februari 1951 vooraleer de 58 betrokken maatschappijen - waarvan 40 tot dan toe als werkelijk autonoom konden beschouwd worden - met hun ongeveer 220 dochters in bezit werden genomen. De vergoeding vond plaats op basis van de gemiddelde naoorlogse beurswaarde in de vorm van speciale overheidsobligaties - 'Iron and Steel Stock' - met een rente van 3,5 %.

Als eerste stap naar de nationalisatie werd in september 1950 de Iron and Steel Corporation of Great Britain (ISCGB) opgericht, die de overheidsholding werd voor de sector. Het bleek niet mogelijk een van de belangrijke staalmanagers over te halen in het bestuur ervan zitting te nemen. Wel zetelden daarin twee directeurs uit kleinere Sheffieldse staalbedrijven. Voorzitter werd Steven Hardie, die als voorzitter van de British Oxygen Company ervaring op het vlak van het bestuur van een monopolie had opgedaan en de staalsector als een van zijn belangrijke afnemers kende. De federatie was er voorstander van dat de bestuurders van de genationaliseerde ondernemingen op hun plaats bleven en het tot nu toe gevoerde beleid verderzetten. Daarnaast richtte ze een groep die desgewenst de 'Corporation' advies kon verlenen.

De functie van de 'Corporation' was, zoals de Iron and Steel Board die ze verving, in overleg met de regering plannen op te stellen voor de ontwikkeling en rationalisatie van produktie en onderzoek. Ze moest ervoor zorgen dat voldoende staal op economische wijze en tegen zo goedkoop mogelijke prijzen werd geproduceerd en dat door geen enkele van haar ondernemingen discriminerend tegenover de afnemers werd opgetreden. Voor de rest moest ze het werk zo veel mogelijk gedecentraliseerd laten verlopen en mocht ze niet rechtsstreeks de ondernemingen besturen. Ze werd daarom, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Coal Board en de Electricity Authority die deze bevoegdheid wel hadden, een 'non functional corporation' genoemd.

Erg veel verschil met de situatie onder de Iron and Steel Board was er niet. In principe was het de bedoeling dat de ISCGB de sector zou rationaliseren. Er was sprake van de concentratie van de vele ondernemingen tot zeven: een voor de ertsontginning en zes ijzer- en staalbedrijven op regionale basis. Niet lang na de inbezitname van de sector kwam het naar aanleiding van de Koreaanse oorlog echter tot een soort wapenstilstand tussen regering en federatie. In het Steel (Rearmament) Panel, dat in maart 1951 werd opgericht om de produktie van bewapeningsstaal te coördineren, kreeg de federatie dan ook meer vertegenwoordigers dan de 'Corporation'. Deze wapenstilstand beperkte

---

16. Volgens Overbeek (1988: 126) was deze uitzondering het gevolg van Amerikaanse druk. Brady (1950: 217), waarop Overbeek zich hierbij nochtans steunt, vermeldt alleen dat minister van Bevoorrading Strauss elke Amerikaanse inmenging hieromtrent ontkende.

de macht van de overheidsholding nog verder en van reorganisatie kwam dan ook niets in huis.

De belangrijkste functie die de 'Corporation' waarschijnlijk vervulde was die van interne bank. Juist rond de tijd van de nationalisatie bleken de middelen van de ondernemingen tot zelffinanciering niet meer toereikend. De overheidsholding beschikte echter over de mogelijkheid winsten in een onderneming tegen een lagere rente uit te lenen aan een andere. In totaal werd op deze wijze voor 40 miljoen £ onderling geleend. Door dit mechanisme kon men tot eind 1952 vermijden van extern krediet gebruik te maken.

Na nieuwe verkiezingen in september 1951 kwamen de conservatieven aan de macht en die ontzegden de holding al snel de bevoegdheid maatregelen te nemen die de structuur van de ondernemingen betroffen. De overheidsholding kreeg dus niet de tijd enige invloed op de sector uit te kunnen oefenen - men kan ook betwijfelen of ze daartoe voldoende expertise in huis had. Door de strijd tussen de linker- en de rechterzijde van Labour enerzijds en tussen de overheid en de federatie anderzijds waren de bevoegdheden van de 'Corporation' op voorhand al zo uitgehold dat het zeer de vraag is of ze ook op langere termijn meer positieve controle had kunnen uitoefenen dan de Iron and Steel Board voordien. Een plan voor de reorganisatie van de sector had Labour alvast niet (Brady 1950: 214-225, 230-235; Goldschmidt 1956: 90, 105-108, 140-141, 144-147, 212; Youngson 1960: 197-198; Burn 1961: 311-313, 317-320; Vaizey 1974: 128).

Dadelijk na de conservatieve overwinning werd met de voorbereiding van de herprivatisering begonnen. In juli 1953 werd de ISCOB ontbonden en vervangen door de Iron and Steel Holding and Realisation Agency (ISHRA) die de verkoop van de ondernemingen in handen nam. Meestal werden ze verkocht aan de vroegere aandeelhouders. Voor de minder rendabele ondernemingen verliep de verkoop moeizaam en een groot bedrijf - RTB - bleef daardoor zelfs in overheidshanden (Goldschmidt 1956: 1, 91, 108; Vaizey 1974: 150, 153, 156).

Daarnaast werd een nieuwe Iron and Steel Board opgericht die nu wel op de medewerking van de federatie kon rekenen en ook iets meer bevoegdheden kreeg dan de vorige. In het geval het nationaal belang daarbij gediend was, kon de Board bijvoorbeeld voorstellen doen tot overheidsinvestering op terreinen, waar het privé-initiatief tekortschoot. Van dit recht maakte de nieuwe Board echter geen gebruik en ze verwierf dan ook niet meer gewicht dan de vorige. De structuur van de sector bleef ondanks de verdere ontwikkelingsplannen grotendeels dezelfde. De Iron and Steel Board trad ook openlijk op als verdediger van de restrictieve kartelpraktijken van de federatie, die in 1964 overigens door een rechtbank onwettig zouden worden verklaard.

Vanaf het einde van de jaren vijftig werd de rendabiliteit van de ondernemingen door dit conservatief beleid steeds meer aangetast. Het groeitempo van de Britse ijzer- en staalindustrie raakte snel achter in vergelijking met die op wereldvlak en met die van de

EGKS-landen. Zelfs de meest behoudende staalindustrieën uit de EGKS, die van België en Luxemburg, groeiden na 1965 sneller dan de Britse (17). Opvallend was dat in tegenstelling tot vroeger de Britse ijzer- en staalindustrie tijdens de jaren zestig beter tot prijsafspraken in staat was dan de continentale, ondanks de soms hardnekkige concurrentie van buiten af. De hernieuwde nationalisatie van een groot deel van de sector - 14 grote ondernemingen - in 1967 leidde ook niet meer tot dezelfde mate van verzet als in 1946-1951. Uiteindelijk voerde men de reorganisatie op regionale en deels op produktbasis door - in vier groepen slechts, alle onderdeel van de nieuwe British Steel Corporation - die sinds 1930 door zovelen was verdedigd. Niet lang daarna besloot de BISF zich te ontbinden. Na een grondige afslanking in de jaren zeventig en tachtig wordt nu, meer dan twintig jaar na de tweede nationalisatie, steeds meer gesproken over hernieuwde privatisering (Goldschmidt 1956: 2, 142-148; Youngson 1960: 197; Hayward 1974: 259-260; Vaizey 1974: 156-157, 168, 178-182; Scherer 1970: 211).

#### 15.4 Te gemakkelijke herneming in België

A. Bij het afschaffen van de oorlogsregulering was België waarschijnlijk de tegenpool van Groot-Brittannië, al verliep het proces langzamer dan verhoopt. De regering, die in september 1944 uit Londen terugkeerde, had enkele maanden voordien immers reeds alle reglementeringen en instituties, waaraan de Duitsers het economisch leven hadden onderworpen, afgeschaft. Toen dat na de bevrijding in praktijk werd gebracht, ontstond echter een grote administratieve chaos. Bovendien schoten de prijzen door het tekort aan allerhande produkten de lucht in. Na enkele weken werden de oorlogsreguleringen dan ook opnieuw ingesteld. Slechts langzaam konden de rantsoeneringen van de belangrijkste basisprodukten daarna beëindigd worden. Daarnaast bleef geruime tijd een systeem van loon- en

---

17. Met 1952 als index 100 bevond de ruwstaalproductie zich in het Verenigd Koninkrijk in 1965 nog op index 164,5 tegenover 154,2 voor België en 153 voor Luxemburg. Voor de EGKS en het Verenigd Koninkrijk samen was die index 193,3 en voor de hele wereld 207,2. In 1974, aan de vooravond van het uitbreken van de internationale staalcrisis, was de index voor het Verenigd Koninkrijk gedaald tot 134,2, terwijl Luxemburg zich op 215 en België zich op 314,9 bevonden. De zeven landen van de EGKS plus Groot-Brittannië hadden dan reeds index 264,1 bereikt en voor de hele wereld werd zelfs index 327 genoteerd (voor 1952-1966 berekend op basis van het Jaarboek IJzer en Staal 1968 van het statistisch bureau van de EG (voor Groot-Brittannië 1952-1955 aangevuld met de gegevens bij het Tiende Algemeen Verslag van de EGKS, 1962: 670) en voor 1967-1974 op basis van de jaarboeken van het IISI).

prijscontrole bestaan. Om de prijzen voor bepaalde produkten laag te kunnen houden werden aan de producenten overheidssubsidies verleend - ook deze werden stilaan, over een periode van vijf jaar, verminderd en afgeschaft.

Toch voerden de eerste naoorlogse Belgische regeringen in vergelijking met de andere Westeuropese landen een liberaal beleid. Men trachtte zo snel mogelijk de prijzen vrij te maken en de restricties op in- en uitvoer af te schaffen. Over de hoogte van de lonen werden verschillende grote 'Arbeidsconferenties' georganiseerd, maar ook deze vorm van controle was minder stringent dan in andere landen, zodat de lonen vrij snel konden stijgen. Hoe sterk de uitbuiting van de arbeidskrachten tijdens de oorlog was geweest, bleek uit het feit dat men dadelijk na de bevrijding overeenkwam de lonen met 60 % te verhogen. In de meeste gevallen bedroegen de loonsverhogingen zelfs tussen de 90 en de 120 % (Pfeiffer 1951: 2-3; Jakob 1956: 11, 88-89, 114-117, 122; Baudhuin 1958: 33, 36-39, 45-47, 54, 83-87; Slomp/Van Mierlo 1984b: 21-27; Luykx/Platel 1985: 457, 460; Vandeputte 1985: 16-17, 21).

Beide grote socialistische organisaties - de partij en de vakbond, die in nieuwe vorm werden heropgericht - spraken zich in 1945 uit voor de nationalisatie van de financiële en industriële trusts, waaronder de ijzer- en de staalindustrie en de holdings die ze controleerden. Ondanks het feit dat de socialisten de naoorlogse regeringen domineerden werd geen enkele stap in die richting gezet. Er was zelfs geen sprake van geïntegreerd economisch beleid. Een expliciete politiek gericht op de volledige werkgelegenheid werd afgewezen met het argument dat de Belgische economie daarvoor te open was. Wel werd een expansionistischere koers gevolgd dan de regering in ballingschap, die nog meer pre-keynesiaans dacht, zich dat tijdens de oorlog had voorgesteld (Jakob 1956: 127; Baudhuin 1958: 54, 83-84; Wat zoudt gij 1977: 149; Vandenbroucke 1981: 84, 89-90, 93-94).

Het meest actief werd ingegrepen om de steenkoolproductie weer op gang te brengen. Door de uitputting van de arbeidskrachten en de slijtage van het materieel was dat geen eenvoudige klus, maar toch werd ze tot een goed einde gebracht. De socialistische eerste minister Van Acker hield er zijn koosnaam 'Achiël Charbon' aan over. Het succes van dit beleid lag, doordat het de onafhankelijkheid van het land op het vlak van de energie-voorziening herstelde, mee aan de basis van het vlugge Belgische herstel. Voor het overige koos Van Acker echter consequent voor een liberaliserende koers (Baudhuin 1958: 34, 52-53).

Het was natuurlijk waar dat zoals bijna nergens anders er in België een rechtstreeks verband bestond tussen binnenlandse expansie en internationale liberalisering. De Belgische socialisten bleken in hun liberaliseringsstreven in de eerste naoorlogse jaren dan ook de bondgenoten bij uitstek van de Amerikanen (Wat zoudt gij 1977: 151; Milward 1987: 53, 76-77, 174, 191-193, 213, 266).

België kon het zich overigens veroorloven. Het land had geen

oorlogsschulden af te betalen, terwijl het zowel door het bezit van Belgisch Kongo als het intensief gebruik van de haven van Antwerpen door de Geallieerden in de eindfase van de oorlog een mooie spaarpot had opgebouwd. Het industrieel apparaat kwam relatief intact uit de oorlog en het land kon dan ook profiteren van de grote naoorlogse vraag. Meer dan welk andere Westeupees land realiseerde het in de eerste jaren na de oorlog een handelsbalansoverschot. Vooral het groeiend deficit van Nederland ten opzichte van België droeg daartoe bij en leidde ertoe dat de beoogde liberalisering binnen de Benelux grote vertraging opliep.

Ook naar de rest van Europa exporteerde België - en bij uitbreiding: de BLEU - zeer veel. Daartoe had het meer dan elk ander land belang bij internationale convertibiliteit van de munten, al was het maar om haar eigen dollar-deficit weg te werken. België had dan ook een grote vinger in het mislukken van de sterling-dollar-convertibiliteit in 1947 doordat het massaal haar sterling-reserves voor dollars inwisselde. Het feit dat die internationale convertibiliteit er niet snel kwam, dwong echter ook België gas terug te nemen en haar handel meer via bilaterale verdragen te organiseren (Pfeiffer 1951: 1-4, 95-96; Jakob 1956: 88; Milward 1987: 223-231, 261, 264, 266).

B. Het Belgisch exportsucces kon niet verhelen dat de industriële prestaties van het land steeds meer achterbleven ten opzichte van de andere landen. De exportprestatie zelf was bovendien eenzijdig op een sector gebaseerd, de sector die ons hier het meest interesseert: de staalindustrie. De internationale vraag naar staal was in het kader van de wederopbouw zeer groot en België was goed geplaatst om hieraan te voldoen. Slechts weinig fabrieken in de sector waren tijdens de oorlog verwoest. Op korte termijn was het grootste probleem dat van de energie. Door het tekort aan cokes werd in het eerste trimester van 1945 dan ook niet meer dan 10.000 ton staal per maand geproduceerd, minder dan 5 % van het normaal niveau. In eerste instantie begon men in de staalindustrie dan ook met de verwerking van schroot en daarnaast maakte men meer gebruik van het rijkere Zweedse erts, waardoor men steenkool kon uitsparen. Het ritme van de herneming van de ruwijzerproductie werd voorlopig bepaald door de invoer van cokes uit de Verenigde Staten en Duitsland. Eind 1945 waren al weer 22 hoogovens in werking, een half jaar later 29 en eind 1946 31. Daarna slaagde het land er zoals gezegd steeds beter in zelf voor de noodzakelijke steenkool te zorgen.

Zowel de grote behoefte aan staal voor de wederopbouw als het feit dat de grote staalexporteur Duitsland van de markt verdwenen was, maakte het voor de Belgische ijzer- en staalindustrie zeer interessant om op de wereldmarkt, waar veel hogere prijzen genoteerd werden, actief te zijn. Waar men in België staal niet duurder dan 3.400 BF per ton kon verkopen, kreeg men voor dezelfde hoeveelheid in het buitenland tussen 4.000 en 5.000 BF en bij de verre export zelfs 5.000 tot 8.000 BF. Het zal dan ook geen verbazing wekken dat bij deze gunstige marktsituatie het Belgisch staalkartel kort na de oorlog ontbonden werd. Fabrimetal, de ondernemersorganisatie voor de

metaalverwerkende nijverheid, moest er intussen op aandringen dat voor de binnenlandse markt minimumhoeveelheden ijzer en staal gereserveerd werden. Daarover werd tenslotte een akkoord bereikt. Niet meer dan 40 % van de staalproduktie mocht geëxporteerd worden (CMB 1947: 14, 19-21, 36-37, 45-51; Fontaine 1950: 164-166; Pfeiffer 1951: 3-4, 27-29; Hellwig 1953: 51; Kiersch 1954: 93; Jakob 1956: 91; Baudhuin 1958: 27-28: 89-90; 1961: 207-208, 218-220; Vandeputte 1985: 15; Milward 1987: 136).

Vanaf 1947 raakten zowel de steenkool- als de staalmarkt meer ontspannen en werd de reglementering van de binnenlandse markt voor staalprodukten grotendeels opgeheven. Alleen voor fijne staalplaat bleven voorlopig regelingen bestaan. Het toegestane export-aandeel werd tot 60 % verhoogd, het voor de oorlog gebruikelijke niveau. De prijsregulering in de sector werd tot het najaar van 1949 gehandhaafd.

Op de exportmarkt deden de Belgen intussen goede zaken. De wereldbehoeften aan afgewerkt staal bleven groot - zeker nadat het Marshall-plan in werking was getreden - en de sector draaide op volle toeren, al werd de volledige capaciteit van 4,5 miljoen ton niet benut en werd voor 1951 het produktieniveau van 1929 niet overschreden. Van oktober 1947 tot november 1949 bleef het indexcijfer van de bedrijvigheid in de sector bijna voortdurend boven de index van de algemene industriële bedrijvigheid. Op het hoogtepunt van deze gunstige conjunctuur, in 1948, bedroeg het aandeel van de staalindustrie in de export van de BLEU 23,3 %. De BLEU was hiermee weer de grootste staalexporteur ter wereld en terwijl in de andere sectoren de werkloosheid begon toe te nemen, zag de staalindustrie zich gedwongen in het buitenland geschoolde arbeidskrachten te zoeken (Keesings 1948: 7867; Fontaine 1950: 166; Pfeiffer 1951: 29-30; CMB 1951: 14-15; Vandeputte 1985: 15, 26-27).

Eind 1949 kwam aan de euforie plots een einde: de internationale concurrentie verhevigde, mede als gevolg van de snelle wederopbouw van Duitsland, en België moest de ruime kredietverlening aan haar cliënteel - op een bepaald ogenblik niet minder dan 13 miljard BF, waarvan alleen aan Nederland 7 miljard - beperken om de inflatie in te dijken. Van het eerste kwartaal van 1949 naar het tweede daalde de uitvoer van staal naar de Verenigde Staten van 13 miljoen tot 1,5 miljoen \$. Na jaren van zorgeloze afzet kwam een structureel probleem aan het licht: de sector was internationaal niet meer aangepast. Zolang de hoogconjunctuur duurde kon de sector het zich veroorloven haar produkten twee keer zo duur te verkopen als bijvoorbeeld de Amerikaanse, maar toen de 'staal-hongersnood' voorbij was bleek het Belgisch staal op de wereldmarkt marginaal, dit wil zeggen: het kon enkel verkocht worden als er geen andere aanbieders waren. Op die markt werd nu opeens niet meer dan 2.400 tot 2.600 BF per ton ruwstaal geboden en voor die prijs kon de Belgische staalindustrie niet rendabel produceren.

In 1949 en 1950 daalde de staalproduktie dan ook en de werkloosheid steeg snel: voor het geheel van de metaalnijverheid van 1,5 % in

augustus 1948 tot 6,2 % in november-december 1949. Toch bleef in de ijzer- en staalindustrie een tekort aan geschoolde vaklui bestaan. De stagnatie in de sector leidde op slag tot stagnatie van de hele Belgische export (Economist 10-9-1949: 561; ABVV 1951: 306-307; CMB 1951: 30; Pfeiffer 1951: 29, 93; Baudhuin 1958: 90; Milward 1987: 28, 274, 348, 369, 403).

C. Toch was de modernisering niet volledig aan de Belgische staalindustrie voorbijgegaan. Men kan zelfs zeggen dat het investeringsniveau in de sector in vergelijking met de periode tussen de twee wereldoorlogen relatief hoog lag. Het relevante vergelijkingspunt was echter de concurrentie en dan bleef de Belgische industrie duidelijk achter. De investeringen bleven aanvankelijk op de bestaande locaties geconcentreerd en kaderden niet in een nationaal plan. Daarbij werden eerder rationalisering en toename van de produktiviteit dan een uitbreiding van de produktie nagestreefd (Pfeiffer 1951: 29, 76, 97; Reuss e.a. 1960: 279; Milward 1987: 364).

Vooraf de Luikse bedrijven namen daarnaast initiatieven tot vernieuwing. Cockerill, dat in 1945 Angleur-Athus had overgenomen, richtte in 1947 het blikbedrijf Ferblatil. Espérance-Longdoz bestelde als een der eersten in Europa in 1945 een installatie om koudgewalste fijne plaat te vervaardigen. In 1947 bestelde het daarenboven, als eerste in België een semi-continue breedbandwals - daarvoor werd een nieuwe bedrijfseenheid in Jemeppe aan de overkant van de Maas gebouwd. Deze installaties werden respectievelijk in 1949 en 1950 in werking gesteld. Ook Ougrée-Marihaye bestelde op het einde van de jaren veertig een semi-continue breedbandwals. De twee Belgische breedbandwalserijen behoorden evenwel tot de kleinste die rond die tijd in Europa werden opgezet (18). Omdat het Thomasstaal minder geschikt was voor het walsen tot platte produkten werden in het Luikse nu ook meer Siemens-Martin- en electro-staalovens geïnstalleerd (Keesings 1948: 7867; Pfeiffer 1951: 28-29; ECE 1953: 18; Reuss e.a. 1960: 108, 213-219, 280; Société Générale 1972: 173).

D. Het leek er op dat vanaf 1948 de planningsgedachte ook in België iets meer ingang vond. In dat jaar kwam door samenwerking van het ministerie van Economische Zaken en de staalbedrijven een tienjarenprogramma tot stand waarin de investeringsbehoeften voor de bedrijfstak werden geëvalueerd. Dit 'programma' werd echter voornamelijk met de normale financieringsmiddelen van de bedrijven uitgevoerd - België kreeg immers maar een relatief klein bedrag aan rechtstreekse Marshall-hulp - en ook nu werd een uitbreiding van de produktiecapaciteit slechts nagestreefd voor zover ze vereist was door de schaal van de nieuwe installaties.

---

18. De breedbandwals van Espérance-Longdoz was de smalste die in heel Europa werd geïnstalleerd. Qua produktiecapaciteit waren enkel de walsen van Hoogovens in Nederland en Voest in Oostenrijk kleiner dan de Belgische (ECE 1953: 18).



Zoals bijvoorbeeld ook in Groot-Brittannië weken de reële investeringen in niet geringe mate af van de 'geprogrammeerde'. Zo werd in de periode 1948-1951 ongeveer een vierde meer geïnvesteerd dan voorzien. In de subsectoren week het beeld nog meer af van de prognoses: hoogovens en voorbereiding van de lading: 28 % minder investeringen dan voorzien; staalfabrieken: 14,7 % meer; walserijen 21,3 % meer en bij de 'diversen': 67,9 % meer. Absoluut gezien namen de walserijen het leeuwedeel van de investeringen voor hun rekening. Wat de structuur van de staalindustrie betreft, moet tenslotte vermeld worden dat de traditie van zelfstandige staalfabrieken, -gieterijen en -walserijen verdergezet werd. In 1950 waren nog 44 % van de arbeiders van de staalfabrieken en walserijen in deze categorie werkzaam (Hellwig 1953: 34; Baudhuin 1958: 93; Reuss e.a. 1960: 280-283; Milward 1987: 91-92, 95-96, 365).

De inspanningen waren echter niet voldoende om de achterstand in te lopen. Zowel de holdings als de overheid namen het probleem niet ernstig genoeg. In het begin van de jaren vijftig deed de overheid weliswaar meer investeringen op een ogenblik dat de private sector tekortschoot. Dit had echter meer te maken met hernieuwde inspanningen op het vlak van de defensie naar aanleiding van de oorlog in Korea dan met het begin van een geïntegreerd economisch beleid. Het gevolg was dat in de jaren vijftig de werkloosheid in België relatief hoog bleef en het land als de 'zieke man' van Europa werd bestempeld. Pas vanaf 1959 kwam hierin met het begin van de expansiewetgeving stilaan verandering (Jakob: 138-142; Vandenbroucke 1981: 75, 77; Witte/Craeybeckx 1981: 263; Milward 1987: 197).

E. Rond 1958-1959 begon de Belgische ijzer- en staalindustrie, ondersteund door investeringskredieten van de overheid, aan een merkwaardige inhaalbeweging op het vlak van de investeringen, waardoor de sector, op een ogenblik dat ook elders in Europa druk werd geïnvesteerd, duidelijk boven het Europees niveau uitkwam. Vooral de bouw van nieuwe geïntegreerde staalbedrijven (Sidmar) in Zelzate ten noorden van Gent, en Chertal (Espérance-Longdoz) in de buurt van Luik, en een bedrijf voor speciaalstaal (ALZ) nabij Genk in Limburg droeg daartoe bij. Voor de rest stagneerden de investeringen echter. Sidmar was een initiatief van de Belgische Société Générale en het Franse Schneider en daarmee verbonden staalbedrijven als Cockerill en ARBED. ALZ (oorspronkelijk Alleghany-Longdoz) werd opgezet door het Amerikaanse Alleghany-Ludlum samen met Espérance-Longdoz. Vooral Espérance-Longdoz, dat de helft van de verschillende nieuwe projecten op zich nam, stak zich in deze periode in grote schulden en kwam daardoor al snel in problemen (Opdenberg/Lambert 1971: 352-353; Eurostat 1974: 291-292; Van Rijssen 1981a: 66-67, 75; De Waele 1983: 46-47, 56-57; Jacobs 1984: 334).

Het gevolg van de investeringen was dat België ook wat betreft de groei van de staalproductie loskwam uit de staart van het Europees peloton. Neemt men 1952 als index 100, dan kwam de Belgische ruwstaalproductie in 1974 met een index 314,9 uit boven het gemiddelde van het Europa van de zes plus Groot-Brittannië (index

264,1). Binnen dit geheel werd België nog enkel door de jonge staalproducenten Nederland (index 846,4) en Italië (index 653,9) voorafgegaan (19).

In dezelfde periode kwam in Wallonië een nieuwe concentratiebeweging op gang. Deze was echter lange tijd meer financieel dan technisch van aard. Cockerill fuseerde achtereenvolgens met Ougrée-Marihaye (1955), La Providence (1966) en Espérance-Longdoz (1970). De fusie met La Providence, een onderneming uit het bekken van Charleroi, verhinderde dat in Wallonië een technische rationalisatie op basis van de twee grote staalbekkens tot stand kwam. Ook binnen het Luikse kwam Cockerill - dat nu officieel Cockerill-Ougrée-Providence-Espérance-Longdoz heette - nauwelijks tot integratie. Na de laatste fusie, die door de overheid was opgedrongen, bleven binnen de onderneming de oude rivaliteiten voortbestaan. Door de fusie van de bestuursapparaten ontstond bovendien een vermenigvuldiging van bestuursniveaus, waardoor de beslissingslijnen werden verlengd en dus vertraagd. Zelfs gedurende de hoogconjunctuur bleef de rendabiliteit van Cockerill dan ook laag.

In Charleroi was in 1955 reeds de fusie van de Usines Métallurgiques du Hainaut met Sambre-et-Moselle tot Hainaut-Sambre, twee ondernemingen aan de oostelijke kant van de stad, tot stand gekomen. In 1966 fuseerden in hetzelfde bekken ook Thy-Marcinelle en AMS tot Thy-Marcinelle-Monceau (TMM). Vanaf 1973 werden deze ondernemingen samen met de Laminoirs du Ruau door een ingewikkeld kluwen van financiële relaties feitelijk gefuseerd - men sprak over de 'driehoek van Charleroi' - onder leiding van Albert Frère, de voorzitter van Frère-Bourgeois, het verkoopagentschap van twee van de drie ondernemingen, en verbonden met Cobepa, de Belgische vleugel van Paribas. Deze herstructurering ging gepaard met uitgebreide investeringen waarbij Charleroi zich aan de vooravond van de staalcrisis voor het eerst op de markt van de platte producten begaf.

De positie van de Waalse staalindustrie bij het uitbreken van de staalcrisis vanaf 1975 was dan ook niet sterk. Een onderneming was een reus op lemen voeten, de andere was financieel nog steeds een ingewikkeld geheel en bovendien belast met een zware schuldenlast door de recente investeringen. De overheid werd daardoor steeds meer gedwongen de financiële groepen, die de staalindustrie controleerden, te hulp te komen. In juni 1979 werd ze aandeelhouder in de belangrijkste ondernemingen: voor 28,9 % in Cockerill en 49,18 % in Hainaut-Sambre. De overheid betaalde daarbij tot het driedubbele van de boekhoudkundige waarde van de aandelen. Er werd ook een begin gemaakt met de herstructurering op regionale basis. La Providence werd overgeheveld van Cockerill naar Hainaut-Sambre dat het moederbedrijf voor het bekken van Charleroi werd. Na het mislukken van verschillende regeringsplannen, werden in de loop van 1981

---

19. Voor de bronnen ter berekening van deze indexen zie voetnoot 15 van dit hoofdstuk.

Cockerill en Hainaut-Sambre tot Cockerill-Sambre gefuseerd. Het aandeel van de overheid daarin liep nu op tot 81,44 %, op het eind van dat jaar was dit reeds zo goed als 100 % (Stora 1979: 173-177; Van Rijssen 1981b: 84-89; De Waele 1983: 27-38, 88-133; Jacobs 1984: 333-335; Capron 1987: 693-701, 704-723).

### 15.5 Luxemburg, een slechte Belgische copie

A. In het groothertogdom Luxemburg kwam de economie na de oorlog nog moeizamer terug op gang dan in België. Na de bevrijding in september 1944 wachtte het land nog een laatste, zware beproeving tijdens het Von Rundstedtoffensief, de laatste Duitse uitval naar het westen in de maand december die vooral het noorden van het land zwaar trof. Luxemburg werd daardoor het land met de relatief grootste oorlogsschade in het westen. Het herstel van het land was voor een groot deel afhankelijk van de staalindustrie, maar door de schaarste aan cokes verliep de herneming daar juist zeer langzaam. In april 1945 kwamen Luxemburg en België weliswaar overeen de cokes volgens een verhouding van 60 tot 40 te verdelen, maar het duurde tot augustus voor de eerste cokes geleverd werden.

Zolang lag de staalindustrie zo goed als stil. In mei 1945 waren van de 7.611 werkende ARBED-arbeiders slechts 2.038 in produktieve arbeid werkzaam. Daarnaast werkten 3.534 arbeiders aan herstellingswerken binnen de onderneming, 1.534 aan wederopbouwwerken in het land en 505 aan de reparatie van het wagenpark van het Amerikaans leger. Het 'herstel' in de onderneming betrof overigens vooral moderniseringswerken, want de staalindustrie was zo goed als intact gebleven. Terzelfdertijd was ze echter, meer nog dan in België, technologisch verouderd en slecht onderhouden (Fontaine 1950: 172; Weber 1950: 331-336; Hemmer 1953: 123, 139; Chomé 1964: 189; Koch 1978: 535-536).

B. De interventie van de overheid in het economisch leven was in deze jaren het best te vergelijken met die in België. In de eerste jaren na de oorlog was er weliswaar sprake van een iets strengere prijsreglementering ondersteund door overheidssubsidies, maar in de loop van 1946-1947 werd die versoepeld, zodat de prijzen stilaan tot het Belgische niveau stegen. In de industrie kwam men niet tot een door de overheid geïnspireerd structuurbeleid. In de regering van nationale eenheid eisten zowel de socialisten als de communisten (20) de nationalisatie van de grote banken en belangrijke delen van de

---

20. Door hun rol in het verzet hadden ook in Luxemburg de communisten sterk aan invloed gewonnen, waardoor ze een plaats in de regering van nationale eenheid (november 1945-februari 1947) kregen. De eerste Luxemburgse communistische minister heette zowaar Charles Marx.

industrie - waaronder natuurlijk de ijzer- en staalsector - maar ook in dit land kwam daarvan niets terecht.

Op regeeringsniveau werd een tijdlang gediscussieerd over een moderniseringsprogramma voor de industrie naar Frans model (zie 15.6) en daarbij werden bedragen tot 6 miljard LF (= BF) genoemd. Tenslotte werd het werk echter aan de privé-sector overgelaten, zonder dat daarvoor enige tegemoetkoming was vanwege de overheid, zelfs niet in de vorm van belastingvermindering. De kosten van de wederopbouw wogen zwaar op de openbare financiën en een belastingvermindering voor de staalindustrie, die in die tijd ongeveer de helft van de industriële toegevoegde waarde voortbracht van het gehele land, zou te zwaar gewogen hebben op het overheidsbudget. Luxemburg kreeg zoals België weinig Marshall-hulp en ook daaruit kon dus voor de staalindustrie niet veel geput worden. Vanaf 1946 herstelden de winsten van de staalbedrijven zich overigens snel (Weber 1950: 339-340, 359-360; KPL 1960: 49, 53; Kill 1963: 235-237; Fayot 1979: 448-455).

C. Na de problemen in de eerste naoorlogse jaren steeg de staalproductie snel en bereikte, na een korte terugval in 1949, in 1951 de 3 miljoen ton. De werkgelegenheid in de sector volgde deze beweging in sterke mate: in 1945 waren er in de Luxemburgse staalindustrie nog 15.300 arbeiders werkzaam - 20 % minder dan in 1939 -, in 1949 werd een hoogtepunt bereikt met 21.900 arbeiders; daarna verminderde het aantal weer. Voorlopig vertegenwoordigde de staalsector alleen meer dan de helft van de industriële tewerkstelling.

Ten aanzien van de capaciteitsuitbreiding hield de sector vast aan haar voorzichtig beleid. Enkel in de sectoren walsdraad en platte produkten werden uitbreidingen voorzien, en ook daar bleef men op zijn hoede. ARBED bouwde een nieuwe walserij, maar een continu breedbandwals durfde het niet aan. Het achtte haar potentiële markt daarvoor te beperkt. De nadruk lag op de verbetering van de bestaande installaties. Relatief werd nog minder geïnvesteerd dan in België, hetgeen bijvoorbeeld tot uiting kwam in het feit dat tijdens de eerste naoorlogse recessie van 1949-1950 de Luxemburgse staalprijzen nog boven die van België bleven.

Ook na de hier bestudeerde periode bleef de Luxemburgse staalindustrie binnen de EGKS het meest behoudende beleid voeren, waardoor het met een steeds meer verouderde structuur binnen de expansie van de sector relatief steeds meer achterop raakte. Dat op dit vlak het Luxemburgse patroon niet erg afweek van het Belgische - althans tot het begin van de jaren zestig - leek niet zo verwonderlijk als men weet dat de drie overgebleven Luxemburgse staalondernemingen grotendeels door dezelfde groepen werden gecontroleerd: HADIR door de Société Générale, Rodange door Brufina en ARBED door deze groepen samen met Schneider (Weber 1950: 343, 347, 359-360; Steiner 1952: 1456; Hemmer 1953: 22, 24, 123-128; Reuss e.a. 1961: 121; Joye 1964: 32-33, 122; Mitchell 1980: 422-423; Foetz 1981: 221-222; Trausch 1981: 163; Milward 1987: 403).

Opvallend is echter dat waar vanaf 1958-1959 in België op het vlak van de investeringen een inhaalbeweging inzette, er in Luxemburg op dit punt niet veel veranderde. Tussen 1956 en 1972 werd in geen enkel andere EGKS-lidstaat minder geïnvesteerd per ton ruwstaal dan in Luxemburg. De Bondsrepubliek kwam op dit punt vanaf 1962 meestal op de voorlaatste plaats, maar het verschil met Luxemburg was dat ze in de periode daarvoor haar industrie sterk had gemoderniseerd (Eurostat 1974: 291-292). Binnen het Europa van de zes was er dan ook geen land, waarbinnen de sector minder expandeerde en waar het duurde langer voordat de nieuw staalprodécés (zuurstof- en electrostaal) massaal werden ingevoerd (Eurostat 1976: 26-27).

Het feit dat ARBED in Luxemburg weinig moderniseerde wil echter niet zeggen dat de onderneming stagneerde. ARBED, dat reeds langer het groothertogdom ontgroeid was, nam in 1954 een grote ijzerertsmin in Brazilië over. In datzelfde land werden ook twee draadtrekkerijen opgezet (waarvan een in samenwerking met het Belgische Bekaert). Vanaf 1962 participeerde ARBED in het 'Vlaamse' staalbedrijf Sidmar en voerde haar aandeel daarin tenslotte op tot 62,2 %. In 1965 verwierf het de meerderheid van HADIR, dat twee jaar later binnen de onderneming werd geïntegreerd. In 1968 werd het Duitse Felten & Guillaume definitief geïntegreerd en hetzelfde gebeurde twee jaar later met drie ertsmijnen in Frans-Lotharingen. In 1970 werd de Saarlandse afdeling van ARBED in Burbach in een onderneming samengebracht met Roehling in Völklingen. ARBED en Roehling kregen van het nieuwe Roehling-Burbach elk 50 % in handen.

Na het uitbreken van de staalcrisis in 1975 was ARBED een van de weinige ondernemingen die nog tot initiatieven in staat was door het feit dat haar schuldenlast relatief beperkt was ('slechts' 40 % van haar zakencijfer). Daarbij werkte de onderneming steeds nauwer samen met de Luxemburgse, Belgische en Duitse overheden. Onder voorwaarde van nationale en regionale overheidssteun werden in 1977 bijvoorbeeld de Saarlandse bedrijven Roehling-Burbach en Neunkirchen voor bijna 100 % overgenomen - in 1982 werden die tot ARBED-Saarstahl gefuseerd. Op last van de EG-commissie moest ARBED echter haar participatie in het overblijvende Saarlandse staalbedrijf van Dillingen (gecontroleerd door Marine-Wendel) van 33 % op 25 % terugbrengen. Eveneens in 1977 verwierf de onderneming een controlerend aandeel van 25 %, later opgevoerd tot bijna 40 %, in het Belgisch-Luxemburgse MMRA, de fusie van Rodange met Athus. Daardoor controleerde ARBED nu de volledige Luxemburgse staalindustrie. Met Cockerill en de 'driehoek van Charleroi' kwam het in het kader van de Europese herstructurerings tenslotte tot produktafspraken.

Op deze wijze bezat ARBED omstreeks 1980 een totale ruwstaalproductiecapaciteit van ongeveer 14 miljoen ton, meer dan het dubbele van de totale ruwstaalcapaciteit in het groothertogdom. Ook ARBED moest door de aanhoudende staalcrisis echter steeds meer veren laten en de hulp van verschillende overheden inroepen. Van Sidmar bezit het tegenwoordig nog slechts 37,1 % van de aandelen (maar wel 52,2 % van de stemgerechtigde aandelen). In 1986 verwierven de

federale Duitse overheid en de Saarlandse Landsregering voor 1 DM 76 % van het kapitaal van ARBED-Saarstahl, dat sindsdien gewoon Saarstahl heet. Zelfs het ARBED-moederbedrijf moest door haar regering worden bijgestaan. In de periode 1983-1985 bedroeg de steun door de overheid ongeveer 20 miljard LF, 10 % van het BNP van 1984. Drie vierde daarvan betrof een deelname in het kapitaal. Daardoor is ARBED nu voor 42,9 % (en 30,8 % van de stemgerechtigde aandelen) in handen van de Luxemburgse overheid. Voor de rest blijven de Belgische Société Générale (20,4/24,7) en Schneider (5,6/6,8) de belangrijkste aandeelhouders (Urbany 1975: 41-42; Freyssenet 1979: 221-222; 230; Als 1980: 58-59; ARBED 1983: 60; OECD 1986: 62-64; De Waele 1983: 50-56; Capron 1987: 695; CRISP 1987: 2453, 2457).

### 15.6 De staalindustrie als basissector in het eerste Franse plan

A. Ook in Frankrijk kwam de staalindustrie slechts moeizaam weer op gang. Toch waren de verwoestingen in de sector relatief beperkt. Alleen van de staalfabriek nabij Caen in Normandië bleef na de landing van de Geallieerden niet veel over, terwijl de walserij van Joef door de Duitsers gedemonteerd en naar de Oekraïne overgebracht was. De stad Le Creusot was door bombardementen zwaar getroffen, maar de staalfabriek had daarbij weinig schade geleden. Veel materiaal was echter slecht onderhouden en bij het wegdynamiteren van kalk- en gestolde ijzerresten sneuvelde nog een hoogoven in Lotharingen. De schade in de Franse ijzer- en staalindustrie liep door dit alles toch nog tot ongeveer 30 miljard (oude) FF op - een verlies van maximaal 1 miljoen van de 12 miljoen ton ruwstaalproductiecapaciteit (21) (Chevalier 1946: 273; Fontaine 1950: 140; Chardonnet 1954: 204-205; Freyssenet 1979: 17).

Het grootste probleem bij het heropstarten van de sector was ook hier het tekort aan steenkool en cokes. De Franse mijnen waren na de oorlog in slechte staat en aanvankelijk waren er ook andere prioriteiten voor het gebruik van de steenkool. Begin 1946 kreeg de sector nog maar 37 % toebedeeld van de hoeveelheid steenkool die ze in 1938 verbruikte, terwijl voor de hele economie dit percentage reeds tot 71 opliep. Zowel door de nationalisatie van de steenkoolmijnen in Frankrijk als door het onder geallieerde controle plaatsen van de Duitse mijnen, waarvan enkele aan Franse staalondernemingen toebehoorden, raakten de ijzer- en staalbedrijven de rechtstreekse controle op de aanvoer van deze brandstof kwijt.

---

21. Het capaciteitscijfer komt van Freyssenet (1979: 17). Biard (1958: 55) noemt een totale ruwstaalcapaciteit in 1945, schade meegerekend, van 13 tot 14 miljoen ton. Met zo'n hoge productiecapaciteit zou de doelstelling voor de staalindustrie in de eerste planperiode (12 miljoen ton - zie verder) dus enkel op modernisering zijn neergekomen.

Ook vanuit België en Nederland, waar de Franse ondernemingen belangrijke mijnparticipaties bezaten (22), kwam veel minder steenkool dan voor de oorlog.

Vooraf de Franse afhankelijkheid van buitenlandse steenkool was een grote hinderpaal en zou - zoals na de Eerste Wereldoorlog (zie 10.7) - weer aanleiding geven tot het formuleren van voorstellen tot internationale controle en integratie. Het was immers zeer aantrekkelijk, zowel vanuit economisch als militair oogpunt, om te proberen de ontwikkeling van de Duitse staalindustrie structureel te beperken en zo de aanvoer van steenkool naar de Franse bedrijven zeker te stellen (zie 15.7).

Voorlopig leverde Duitsland echter weinig: 89.000 ton cokes en 18.000 ton vercooksbare steenkool in 1945, 450.000 ton cokes en 400.000 ton vercooksbare steenkool in 1946. Vooraf door de importen vanuit de Verenigde Staten en verder door de internationale akkoorden van 1947-1948 over de toewijzing van Duitse kolen aan Frankrijk, geraakte de toestand vanaf 1947 meer ontspannen. Bovendien kreeg de bevoorrading van de staalindustrie nu wel een hoge prioriteit (Fontaine 1950: 141-144; Monde des Affaires 1952: 122-123; Piettre 1952: 172-173; Schwarz 1966: 186; Fritsch 1976: 238).

B. De prioriteit die de sector nu kreeg kwam voort uit de bijna algemene wens na de oorlog tot vernieuwing en modernisering. De ineenstorting van 1940 werd voornamelijk toegeschreven aan het feit dat het land internationaal steeds meer was achteropgeraakt als gevolg van het 'economisch malthusianisme' van de grote concerns. Zowel binnen het Vichy-regime als het Verzet waren dan ook reeds plannen ontwikkeld om op meer actieve wijze de modernisering aan te pakken (Kuisel 1981: 128, 157, 171; Lynch 1984: 230, 233).

Tijdens het Vichy-bewind domineerden de moderniseerders gedurende de eerste twee jaar de economische ministeries. Ze maakten van de gelegenheid gebruik een soort planbureau op te richten, de Délégation Générale à l'Équipement National (DGEN), dat een tienjarenplan opstelde, dat in 1942 gepubliceerd werd. De DGEN had slechts een beperkte omvang, maar werd toch vijandig begroet door de ministeries en de sectoriële CO's. Ondanks het feit dat de planners zich aanpasten aan de heersende 'discours' - zo was het einddoel van het plan de "fysieke, intellectuele en morele ontwikkeling van het ras" - slaagden ze er dan ook niet in hun plan door de regering te laten goedkeuren (Kuisel 1981: 128-132, 147-152; Mioche 1981: 407-409, 419-422).

---

22. De belangrijkste: Schneider controleerde Winterslag en had samen met ARBED een belangrijk aandeel in Helchteren en Zolder; De Wendel controleerde Oranje-Nassau (Heerlen) en samen met Pont-à-Mousson Beringen; Usinor had een belangrijk aandeel in de Levant-mijn in Mons (Besson 1962: 247).

In 1943-1944 geraakte de DGEN op het achterplan, maar de planners gaven de moed niet op. In het zicht van de bevrijding stelden ze in 1944 de 'Tranche de Démarrage' op, een soort overgangsplan voor de eerste twee naoorlogse jaren als opstapje voor de uitvoering daarna van het tienjarenplan. De Gaulles antipathie voor het Vichy-bewind verhinderde hem niet in deze 'Tranche' een waardevol uitgangspunt te zien voor de discussie over de overgang naar een vredeconomie en hij verspreidde het stuk dan ook dadelijk na de machtsvername. Het plan bleek bruikbaar en richtte mee de verdere planningsinspanningen. Opmerkelijk was dat dit tweede DGEN-plan modernistischer was dan het eerste. Zo werd bijvoorbeeld het vooroorlogs economisch malthusianisme aan de kaak gesteld - terzelfdertijd moest echter overinvestering voorkomen worden. De voorziene rol van de overheid bleef in beide DGEN-plannen echter beperkt en groot belang werd gehecht aan evenwichtige overheidsfinanciën (Kuisel 1981: 153-155, 195; Mioche 1981: 409-410, 422-424, 435).

Het DGEN-overgangsplan was niet het enige overblijfsel van Vichy dat bij de 'Vrije Fransen' op belangstelling kon rekenen. Bepaalde groepen uit het Verzet wilden ook een aantal instituties van Vichy's georganiseerde economie zoals de OCRPI en de CO's (zie 13.9) behouden. Zowel de socialist André Philip als de 'radicale' vernieuwer Pierre Mendès-France wilden op basis daarvan een meer interventionistische structuur opbouwen. Na de machtsvername werd dit netwerk van instituties dan ook gezuiverd, maar voorlopig behouden. In februari 1945 werden de CO's vervangen door de 'Offices Professionels'. In principe was het daarbij de bedoeling de invloed van de overheid te vergroten en die van de grote concerns te verminderen, maar feitelijk veranderde er weinig (Kuisel 1981: 166-168, 179-184, 194, 216; Lynch 1984: 40).

Intussen woedde binnen de nationale coalitie-regering de discussie over de gewenste structuurhervormingen. De belangrijkste opposanten in dit debat waren enerzijds de socialisten en de radicalen, die meer planning - op basis van een ruime genationaliseerde sector - wensten en anderzijds de groep van wat de Amerikaanse Frankrijk-kenner Kuisel de 'neo-liberalen' noemt. De Gaulle en zijn aanhang evenals de communistische partij waren op dat ogenblik meer geïnteresseerd in de kwestie van de macht en bleven grotendeels buiten de discussie - al waren de communisten nu wel gewonnen voor nationalisatie van de 'monopolies'.

Ook de 'neo-liberalen' waren voor meer overheidsinterventie, maar dan in keynesiaanse zin. Nationalisaties sloten ze niet geheel uit in situaties waar van een monopolie sprake was, maar genationaliseerde ondernemingen moesten wel als normale bedrijven functioneren. In het naoorlogs psychologisch klimaat werden het vooroorlogs kapitalisme in het algemeen en de 'trusts' in het bijzonder immers aansprakelijk gesteld voor de ineenstorting en de collaboratie. De 'neo-liberalen' waren echter meer voor vernieuwing dan voor sturing van de economie. Bij die vernieuwing wilden ze meer steunen op de 'marktkrachten' dan de socialisten en de radicalen (Kuisel 1981: 169-175, 188-191).



Mendès-France trachtte van zijn positie van minister van Nationale Economie gebruik te maken om zijn visie op planning, gecombineerd met nationalisaties, door te drukken. In zijn ministerie werd op basis van de 'Tranche de Démarrage' van de inmiddels ontbonden DGEN een plan uitgewerkt dat voorzag in drie stappen: 'dépannage' (reparatie) in 1945 en vervolgens twee jaar 'démarrage' (in gang schieten) om intussen tot een echt plan te komen voor 6 tot 10 jaar, dat in 1948 een aanvang zou moeten nemen. Zijn ministerie moest daarbij een leidende rol vervullen. Het belangrijkste element in zijn plan was de nationalisatie van de 'sleutelsectoren': banken, verzekeringen, energie, transport, ijzer en staal en machinebouw. In Mendès-Frances opvatting betekende nationalisatie overigens vooral overheidscontrole en niet noodzakelijk volledige inbezitname of overheidsbestuur. In het kader van dit onderzoek is het belangrijk op te merken dat Mendès-France voor de staalindustrie een belangrijke rol voorzag omdat een van de belangrijkste Franse oorlogsdoelen de overdracht van een deel van de Ruhr naar Lotharingen betrof. Daardoor zou de Franse staalindustrie binnen Europa al snel de leiding nemen.

Binnen de regering stuitte Mendès-France echter op veel tegenstand. De Gaulle was niet tegen zijn plannen, maar stelde dat over nationalisaties en structuurhervormingen niet kon gediscussieerd worden vooraleer verkiezingen hadden plaatsgevonden. De andere ministeries hadden niet veel zin om een bevoegdheidsuitbreiding van het ministerie van Nationale Economie te gedogen. Tenslotte maakte Mendès-France zich onpopulair met zijn voorstellen ter bestrijding van de inflatie zoals een soberheidsprogramma en een radicale munthervorming naar Belgisch model. Toen in april 1945 duidelijk werd dat hij binnen de regering in de minderheid stond, nam hij ontslag.

Het gevolg was dat er niet veel sprake was van coördinatie bij de wederopbouw. Wel hadden de ministeries en sectoren alle hun eigen plannen, maar die dienden er vooral toe om in een situatie van rantsoenering zoveel mogelijk grondstoffen, hulpmiddelen, kredieten en arbeidskrachten toebedeeld te krijgen. Het ministerie van Nationale Economie probeerde nog wel een plan voor 1946 op te stellen, maar viel daarbij grotendeels terug op de 'Tranche' van de DGEN en de vele sectoriële plannen, die bij gebrek aan medewerking van de andere ministeries moeilijk te integreren waren (Kuisel 1981: 191-201; Mioche 1981: 413-414, 424-426).

C. Het was in deze situatie dat een nieuwe poging werd ondernomen om de economische planning op poten te zetten. In tegenstelling tot wat Jean Monnet daarover later beweerde, ging het initiatief daartoe uit van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Men deelde er de opvatting dat de Franse industrie structureel versterkt moest worden en daarom wilde men een uitgewerkt plan, waarmee aan de andere Geallieerden duidelijk gemaakt kon worden dat controle over de Ruhr noodzakelijk was. Men wilde de planning echter niet door het ministerie van Nationale Economie laten centraliseren, omdat daar een te radicale

visie heerste. Volgens de Amerikaanse onderzoeker Lynch was het concept bij Buitenlandse Zaken eerder 'de oorlog vrezen om de revolutie te voorkomen'. Daarom werd het planningssecretariaat bij de eerste minister ondergebracht.

Jean Monnet werd gevraagd aan de planning leiding te geven omdat hij kennis had van de Amerikaanse plan-technieken, over goede relaties in Londen en Washington beschikte en ook om het technocratisch en zogezegd apolitiek karakter van de planning te versterken. Als hoofd van van de Franse bevoorradingscommissie in de Verenigde Staten had hij reeds in augustus 1944 een importplan opgesteld voor de eerste zes maanden en een 'démarrage'-plan voor de periode daarna. Deze plannen werden door de Franse Nationale Verzetsraad overgenomen en vormden de basis voor het Lend-Lease-akkoord met de Verenigde Staten in februari 1945. Door de plotse beëindiging van Lend-Lease in augustus 1945, waardoor de financiële middelen veel krappere werden, werd de noodzaak prioriteiten te stellen nog groter. Ook de Amerikanen drongen aan op coördinatie van de importen in het kader van een wederopbouw- en moderniseringsplan. Meer dan wie ook was Monnet daarom overtuigd van de noodzaak tot verdere planning. In oktober 1945 keerde hij daartoe naar Frankrijk terug.

Naast het opstellen van een eerste notitie, waarin enkele hoofdprioriteiten werden voorgesteld, hield Monnet zich met zijn medewerkers gedurende de eerste maanden vooral bezig met het nadenken over de planningsmethodiek. Om te vermijden dat de obstakels die Mendès-France in de weg hadden gestaan ook hem zouden hinderen wilde hij - naar het voorbeeld van de Amerikaanse planningsinstanties tijdens de Tweede Wereldoorlog - dat het verantwoordelijke planningscommissariaat zo klein mogelijk zou zijn, zodat de economische ministeries er geen bedreiging in konden zien. Daarnaast was hij het met Buitenlandse Zaken erover eens dat het commissariaat rechtstreeks onder de eerste minister moest vallen. Tenslotte spiegelde hij de ministeries voor dat het zou verdwijnen zo gauw het plan was opgesteld.

Voor de rest wilde hij eventuele tegenstand van ministeries, ondernemers en vakbonden voorkomen door hen te betrekken bij het planningsproces. Zijn uitgangspunt was: "als je mensen van verschillende afkomst bijeen brengt, hen voor hetzelfde probleem stelt en hen de opdracht geeft dat op te lossen, dan zijn het niet meer dezelfde mensen". Op deze wijze zocht het commissariaat op autonome wijze experts en woordvoerders uit alle mogelijke kringen - de vakbonden bleven daarbij wel opvallend ondervetegenwoordigd -, maar hen werd gevraagd zo weinig mogelijk als vertegenwoordigers op te treden. Zij werden hiërarchisch gestructureerd in een Planraad (Conseil du Plan), 18 sectoriële 'Moderniseringscommissies' en nog meer subcommissies - in totaal een kleine duizend mensen. Eind 1945 werd de regering het eens over deze structuur en vanaf begin 1946 werd ze gradueel opgebouwd (Monnet 1976: 278-293, 304, citaat 293; Kuisel 1981: 201, 221-230; Mioche 1981: 415-418; Lynch 1984: 229, 232, 235-238).

D. Vooraleer we op de uitwerking en realisatie van het Franse Moderniserings- en Uitrustingsplan zelf ingaan voor wat betreft de staalindustrie, is het noodzakelijk de andere economische reguleringsmechanismen te behandelen om de plaats van het plan binnen de totale regulering te kunnen situeren.

De voor de oorlog tot stand gekomen prijsregulering (zie 12.9) bleef van kracht. Voor het vaststellen van de nieuwe staalprijsen ging de regering in april 1945 uit van een capaciteitsbenutting van 65 %. Op dat ogenblik was die benutting echter maar 16 % en een klein jaar later nog steeds niet meer dan 55 %. In een sector met grootschalige installaties zoals de staalindustrie hangt de rendabiliteit echter rechtstreeks samen met de benuttingsgraad van de installaties. Volgens Fontaine lagen in mei 1946 de kostprijzen in de ijzer- en staalindustrie daardoor gemiddeld 50 % boven de toegelaten verkoopprijzen. Zoals tijdens de oorlog (zie 13.9) verleende de overheid ter compensatie subsidies, maar de industrie klaagde erover dat die met grote vertraging werden uitbetaald.

In september 1946 werd in de sector een eerste reeks prijsverhogingen toegestaan, gevolgd door een tweede in maart 1947. Bij die laatste prijsverhoging werden heffingen ingebouwd, waaruit de opleiding van de arbeidskrachten, het onderzoek en na toestemming van de overheid ook andere specifieke kosten voor de sector als geheel gefinancierd konden worden. Na het beëindigen van de overheidssubsidiëring in het kader van de prijsregulering, werd in november 1947 een prijsverhoging van 40 % toegestaan, twee maand later gevolgd door prijsverhogingen van nog eens meer dan 50 %. Ondanks de pogingen tot prijsstabilisatie werd de Franse economie tot 1949 geteisterd door een galopperende inflatie. De prijscontrole in de sector verhinderde niet dat van begin mei 1945 tot eind oktober 1948 de prijzen voor de walserijprodukten met gemiddeld meer dan 300 % toenamen (23).

Van 1946 tot 1948 zagen Monnet en zijn commissariaat zich daardoor gedwongen een groot deel van hun energie aan het bestrijden van de inflatie te besteden. Er werd een commissie in het leven geroepen die de grootte van de inflatoire 'gap' moest schatten. Op basis daarvan werden begin 1948 maatregelen getroffen om de geldhoeveelheid te verminderen, terwijl een devaluatie met 80 % werd doorgevoerd en de planners tijdelijk de in hun plan voorziene investeringen vertraagden. Toen het inflatiegevaar in 1949 onder controle leek, werd de prijscontrole versoepeld. In 1950 werd ook de looncontrole opgeheven. Tijdens de Korea-crisis zou de inflatie in Frankrijk echter weer meer uit de hand lopen en langer duren dan elders (Fontaine 1950: 155-159; Monnet 1976: 307-311; Kuisel 1981: 216, 228,

---

23. De laatstgenoemde twee percentages zijn berekend op basis van de door Fontaine (1950: 159) aangehaalde prijstabel voor verschillende walserijprodukten.

237-239, 267-269).

Een tweede belangrijk element in de regulering was dat eind 1945/begin 1946 tenslotte toch tot nationalisaties werd overgegaan. In december 1945 werden de zes belangrijkste deposito-banken, die samen iets meer dan de helft van de spaartegoeden beheerden (de Crédit Lyonnais en de Société Générale waren hiervan de grootste en meest bekende) genationaliseerd - de belangrijke investeringsbanken zoals Paribas, de Banque de l'Indochine en de met Schneider verbonden Union Européenne et Financière werden wel aan meer overheidscontrole onderworpen, maar bleven privé. In maart-april 1946 volgden dan de nationalisatie van de elektriteits- en gasvoorziening, de belangrijkste verzekeringen en de steenkoolmijnen. Voordien waren al bezittingen van belangrijke collaborateurs zoals Renault geconfisqueerd.

De overheid kreeg hiermee een belangrijke sector in handen, maar mede onder druk van de links-christelijke coalitiepartij MRP bleef het aantal nationalisaties beperkt. In 1945 stonden sectoren zoals ijzer en staal, non-ferrometalen, cement, chemie en petroleum bijvoorbeeld ook op de nationalisatie-lijst van socialisten en communisten. Het waren nu echter meestal technische elementen die de doorslag gaven bij de beslissing een sector te nationaliseren en niet de wens om een sterke overheidssector op te bouwen vanwaaruit de overheid de economie kon plannen.

Planning door de overheid werd verder bemoeilijkt door het feit dat de vorm van de nationalisatie en de bevoegdheden die de overheid in de genationaliseerde bedrijven verwierf van sector tot sector verschilden. Bij de banken en de verzekeringen bleven de afzonderlijke ondernemingen gewoon verder functioneren met hetzelfde management als voorheen. Ondanks het feit dat ze onder overheidscontrole werden geplaatst, behielden ze voldoende autonomie om de overheid als vorm van weerwraak regelmatig stokken in de wielen te steken. In de gas- en electriciteitssector werden de maatschappijen ontbonden en onder een publieke onderneming voor elk van beide sectoren ondergebracht. Ook in de steenkoolsector werden de maatschappijen ontbonden. Er kwamen negen regionale ondernemingen voor in de plaats die relatief veel bevoegdheden kregen ten opzichte van de Charbonnages de France die ze overkoepelde (24). Er kwam dan ook geen eengemaakte, sterke overheidssector tot stand. Kuisel concludeert daarom dat de nationalisaties meer in een technocratische en etatistische dan in een socialistische visie kaderden (Mallens 1958: 76-77, 88, 96-99; Saint-Marc 1961: 27; Kuisel 1981: 202-211).

Ook het etatisme moet echter niet overschat worden. Bij het

---

24. Voor de staalindustrie stelde de communistische partij in 1946 voor de 25 belangrijkste maatschappijen te nationaliseren en te groeperen in vier 'nationale' staalbedrijven op regionale basis (Fontaine 1950: 152-155).

vastleggen van de bevoegdheden van het planningscommissariaat werd bijvoorbeeld wel gestipuleerd dat de overheid aan de privé-bedrijven de uitvoering van bepaalde programma's, die noodzakelijk waren voor de uitvoering van het plan, kon opleggen, maar men realiseerde zich dat dit zeer moeilijk zou zijn en in de praktijk werd van die mogelijkheid nooit gebruik gemaakt (Saint-Marc 1961: 232). Monnet zelf was geen voorstander van nationalisatie, al maakte hij gebruik van de mogelijkheden die het bestaan van een overheidssector hem bood (Mioche 1981: 427-428).

Het was dan ook kenmerkend dat rond dezelfde tijd dat de nationalisaties werden doorgevoerd ook de samenwerking met de privé-sector werd verstevigd, niet enkel door deze bij de voorbereiding van het plan te betrekken, maar ook door een deel van de regulering van de produktie weer aan haar toe te vertrouwen. Dat laatste gebeurde vooral door de afschaffing van de Offices Professionels op 26 april 1946 (25), waarbij de functies ervan op het vlak van de toewijzing van de grondstoffen voor wat de privé-sector betreft werden overgedragen aan de ondernemersorganisaties in de sectoren. Het spreekt voor zich dat de kartellering hierdoor weer versterkt werd. Zoals Ehrmann opmerkt was de taakopvatting van de kartels nog steeds economisch malthusiaans, een opvatting die de overheid nochtans voorgoed de wereld uit wilde helpen. De ontbinding van de Offices Professionels maakte definitief een einde aan de instellingen van Vichy, maar leidde er dus terzelfdertijd toe dat de organisaties van de ondernemers, die niet lang daarvoor nog als hoofdverantwoordelijken voor de nederlaag en de collaboratie waren aangemerkt, weer versterkt werden.

In de staalindustrie kwam als vervanging voor het tijdens de oorlog ontbonden Comité des Forges de Chambre Syndicale de la Sidérurgie Française tot stand, die zoals haar voorganger sterk regionaal gestructureerd was. Ook voor de meeste subsectoren werden dergelijke 'syndicale kamers' opgericht. Daarnaast werd het staalkartel, dat was blijven doorfunctioneren, in 1947 als Comptoir des Produits Sidérurgiques (CPS) gereorganiseerd. Het groeide uit tot het striktst georganiseerde syndicaat van de hele Franse industrie. Binnenlandse opdrachten werden gecentraliseerd en verdeeld volgens gedetailleerde produktieplannen voor alle fabrieken - via de toewijzing van grondstoffen, die in handen van de Chambre Syndicale lag, had het kartel daartoe alle mogelijkheden. Tenslotte centraliseerde de 'comptoir' de betalingen en de bestellingen uit het buitenland, maar trad daarbij niet als verkoper op. Ook voor ruwijzer dat op de markt gebracht werd, kwam weer een kartel tot stand.

Door het EGKS-verdrag werden kartels in principe verboden (zie 15.7). Vanaf 1 september 1952 werd het voor de Franse kopers mogelijk zelf contact met door hen gekozen ondernemingen op te nemen en over bestellingen en prijzen te onderhandelen. De CPS werd als kartel

ontbonden, maar bleef de betaling regelen, waardoor een vorm van prijsbewaking bleef bestaan - die vrij effectief bleek - en ook de gecentraliseerde heffingen voor de sector (zie boven) direct konden ingehouden worden.

Daarnaast werkten de ondernemingen ook op andere punten steeds meer met elkaar samen: voor onderzoek via het tijdens de oorlog opgerichte IRSID (Institut de Recherches Sidérurgiques), voor de aankoop en verdeling van brandstoffen en schroot en voor de import van hematiet-ruwijzer. Belangrijk werd ook de Groupement de l'Industrie Sidérurgique (GIS) die in 1946 werd opgericht en tot doel had leningen uit te schrijven, waarmee grote projecten in de sector konden gefinancierd worden. Tenslotte zouden we hier ook de vele joint-ventures kunnen noemen, die een uitdrukking waren zowel van de noodzaak tot verdere concentratie, als van het feit dat men probeerde vast te houden aan het bedrijfsindividualisme. We komen daar nog op terug (Chevalier 1946: 270-272; Fontaine 1950: 139-140; Monde des Affaires 1952: 122; Kiersch 1954: 91; Ehrmann 1957: 246, 316-317; Biard 1958: 92-94; Burn 1961: 440; Saint-Marc 1961: 36, 429; Kuisel 1981: 216, 319; Lynch 1984: 230-231; Milward 1987: 412).

E. Het Franse plan kaderde niet enkel in een netwerk van binnenlandse reguleringen, maar ook in een geheel van internationale afspraken. De uitvoering van het plan was bovendien vanaf haar conceptie afhankelijk van een aantal afspraken op dat vlak. Vooraleer we de inhoud van het plan zelf behandelen, gaan we daarop in.

De eerste voorwaarde op internationaal vlak was de aanvoer van steenkool uit Duitsland. Tijdens het interbellum was het weliswaar mogelijk de afhankelijkheid op dit punt te beperken tot een niveau van 1,7 miljoen ton cokes per jaar in 1936-1938, maar enkel door meer steenkool uit het Verenigd Koninkrijk in te voeren. Na 1945 exporteerde dat laatste land echter door de grote binnenlandse behoeften en door de neergang van de steenkoolmijnen, voorlopig geen steenkool. Zoals na de Eerste Wereldoorlog werd de situatie voor Frankrijk enkel verlicht door de geprivilegieerde toegang die het tot het Saarland kreeg (zie 15.7). De berekeningen voor het eerste plan brachten aan het licht dat het jaarlijks steenkooltekort van Frankrijk 20 tot 30 miljoen ton bedroeg als het land de doelstellingen voor de basissectoren wilde realiseren. Op basis daarvan vroeg de regering dat aan Frankrijk per maand 1 miljoen ton meer uit het Ruhrgebied zou worden toegewezen - op jaarbasis 4 miljoen ton meer dan wat het in 1928 uit Duitsland importeerde. In 1946 werd evenwel slechts iets meer dan 2 miljoen ton steenkool vanuit de 'Bizonie' - de fusie van de Amerikaanse en Britse zone van Duitsland waarin het Ruhrgebied lag - naar Frankrijk geëxporteerd en in 1947 werd dat niveau niet eens gehaald.

Frankrijk koos daarom voor een harde opstelling in de internationale onderhandelingen over Duitsland en het 'European Recovery Plan' in het kader van het Marshall-plan. Mede om genoeg steenkool voor haar eigen industrie te krijgen was de regering voor een zo laag mogelijk produktieniveau voor de Duitse staalindustrie (in verder

15.7). In 1947 en 1948 behaalde Frankrijk wel enkele diplomatieke successen voor wat de bevoorrading met steenkool uit de Ruhr betreft, maar de leveringen kwamen voorlopig toch niet veel boven een kwart miljoen ton per maand uit (Fontaine 1950: 143-144; Hellwig 1954: 43-44; Lynch 1984: 238-239; Milward 1987: 129-134, 137, 140-141).

De redding van het plan op het vlak van de steenkoolbevoorrading kwam dan ook vooral uit de Verenigde Staten. Dit vergrootte evenwel het tweede probleem dat internationaal moest aangepakt worden om het plan te doen slagen: het dollar-tekort. Meer dan de vorige planvoorstellen vertrok het Monnet-plan van de vooronderstelling dat buitenlandse - en in eerste instantie Amerikaanse - hulp voor de uitvoering ervan noodzakelijk was. Zoals we reeds zagen kwamen Monnets planningsinspanningen zelfs voort uit zijn werkzaamheden met betrekking tot de Lend-Lease-hulp en de importprogramma's daarna. Nog in de allereerste fase van de voorbereiding van het plan vergezelde Monnet daarom Léon Blum bij de onderhandelingen in Washington over de regeling van de Franse oorlogsschuld en het verkrijgen van nieuwe kredieten.

De Amerikanen hechtten grote waarde aan een moderniseringsplan, omdat ze wilden dat hun kredieten niet enkel doelstellingen op de korte termijn dienden. Ze hoopten bovendien dat de modernisering van de Franse industrie de liberalisering van de internationale handel dichterbij zou brengen. Het plan werd dan ook gedurende zes weken lang door Amerikaanse experts grondig bestudeerd. Daarbij kwam ondermeer aan het licht dat de Amerikaanse statistieken over de Franse economie minstens zo goed waren als de Franse. Tenslotte waren de experts overtuigd van de redelijkheid en de coherentie van het plan. Voor binnenlands gebruik gaf dit onderhandelingsproces Monnet het argument in handen dat de Amerikaanse kredieten strikt gebonden waren aan de uitvoering van het plan.

De Amerikaanse regering dacht bij de onderhandelingen overigens niet enkel aan de lange termijn. Zo uitte zij bezorgdheid over de nationalisatiegolf in Frankrijk en vroeg ze toezeggingen over de graduele afbouw van de vormen van actieve overheidsregulering. Na meer dan twee maanden onderhandelen werden beide regeringen het tenslotte eens. Drie vierde van de uitstaande Lend-Lease-schuld werd kwijtescholden en daarnaast werden nieuwe leningen in het vooruitzicht gesteld ter waarde van 900 miljoen \$. De Fransen hadden niet de illusie dat dit voldoende was, maar de uitvoering van het plan kon nu een aanvang nemen (Monnet 1976: 295-300; Kuisel 1981: 230-232, 246; Mioche 1981: 429, 432-433).

F. Het verschil van het Monnetplan met het eerste ontwikkelingsplan van de Britse staalindustrie (zie 15.3) was dat het in principe de gehele economie betrof. Bovendien nam de overheid het initiatief en behield ze de leiding. In principe kon ze zelfs het plan opleggen, maar zoals vermeld deed ze dat niet. De genationaliseerde sector was erdoor gebonden, maar voor de rest werd enkel gebruik gemaakt van gerichte stimuli: belastingsverminderingen, subsidies, toewijzing van valuta, kredieten, grondstoffen en andere hulpmiddelen. In termen

van de in 1.7 gepresenteerde reguleringstypologie kunnen we daarom toch spreken van publieke planmatige regulering.

Men mag de macht van de overheid evenwel niet overschatten. In laatste instantie bezat ze niet de zeggenschap over het beleid van de ondernemingen en daarnaast beschikte ze in veel gevallen niet over voldoende kennis en ervaring. Zelfs voor de inhoud van haar plan bleef ze in sterke mate afhankelijk van de gegevens van de Chambre Syndicale van de sector en van de projecten die uit de ondernemingen naar voren werden gebracht. Fontaine stelt dan ook dat het werk van de moderniseringscommissies erin bestond de projecten te harmoniseren. Op een aantal duidelijke punten wisten de planners echter wel wat ze wilden en gingen daarvoor desnoods een confrontatie met de ondernemingen aan (Fontaine 1950: 145; Burn 1961: 391-392; Saint-Marc 1961: 232-233, 266; Hayward 1974: 268; Kuisel 1981: 234; Mioche 1981: 428).

De algemene doelstelling van het eerste Franse plan, dat officieel Moderniserings- en Uitrustingsplan (Plan de Modernisation et d'Equipement - PME) heette en meestal kortweg Monnet-plan werd genoemd, was het economisch malthusianisme te doorbreken. De planners probeerden op activistische wijze de naoorlogse ontevredenheid over de ineenstorting in 1940 om te buigen in expansionistische richting. Dat was niet eenvoudig want de malthusiaanse angst voor overcapaciteiten, evenals het bedrijfsindividualisme zaten in het bedrijfsleven diep ingebakken en staken regelmatig weer de kop op. Bovendien waren de ondernemers in de naoorlogse onzekere sociale, politieke en monetaire situatie al niet erg geneigd risicovolle, grootschalige initiatieven te nemen. Het was dan ook begrijpelijk dat Monnet een ruime consultatie aan het plan vooraf liet gaan en daarnaast met de geldbuidel zwaaide om het bedrijfsleven tot medewerking te bewegen. Voor de ondernemers was de technocratische, 'neo-liberale' aanpak van het planningscommissariaat het minste kwaad en daarom stelden ze zich voorlopig coöperatief op. Gaandeweg zou hun verzet echter toenemen en openlijker worden (Ehrmann 1957: 246-249; Freyssenet 1979: 11, 23-24; Kuisel 1981: 236-237, 242-244; Mioche 1981: 426-427; Lynch 1984: 233, 241).

Om de Franse 'grandeur' te herstellen - de reden waarom De Gaulle akkoord ging met Monnets aanpak - was het volgens de planners noodzakelijk de economie niet enkel te herstellen, maar terzelfdertijd ook te moderniseren. Daarvoor werden ook concrete argumenten aangedragen: als de afhankelijkheid van Duitse steenkool de expansie dreigde af te remmen, dan was het noodzakelijk een productieapparaat uit te bouwen waarbij spaarzamer met steenkool werd omgesprongen; als er een tekort aan geschoolde arbeidskrachten was, dan was het noodzakelijk van meer arbeidsbesparende technologie gebruik te maken. De argumenten waren overtuigend genoeg, maar in de praktijk was het niet zo eenvoudig doelstellingen op de korte en de lange termijn met elkaar te verbinden, met andere woorden wederopbouw en modernisering te combineren. Dat zal ook blijken voor wat de staalindustrie betreft.



Monnets uitgangspunt was verder dat het onmogelijk was alles in een keer te doen en bovendien dat de spontane neiging om na de oorlog in eerste instantie de consumptie weer te laten toenemen, moest bestreden worden. De vraag was dus: waar te beginnen? In zijn memoires vertelt Monnet dat voor hem vanaf het begin twee prioriteiten vooropstonden: energie en staal. Na enkele beraadslagingen kwam men al snel tot zes prioritaire 'basissectoren': steenkool, electriciteit, staal, transport, cement en landbouwmachines. Dat over deze prioriteiten niet te discussiëren viel bleek uit het feit dat eerst voor deze sectoren 'moderniseringscommissies' werden tot stand gebracht. De commissie voor de staalindustrie telde vijftien leden: twee ondernemers, twee vakbondsmensen, twee kaderleden, drie experts en drie hoge ambtenaren - later werd die verhouding ook in andere commissies aangehouden (Burn 1961: 391-392; Monnet 1976: 279, 284, 291-293; Kuisel 1981: 225, 233; Lynch 1984: 238).

De algemene produktiedoelstelling van het plan was eenvoudig: op vier jaar tijd - later verlengd tot vijf jaar - het produktieniveau van 1929 met 25 % overschrijden. Voor de ijzer- en staalindustrie werden volgende tussenstappen voorzien: 7 miljoen ton ruwstaal in 1947, 10 miljoen ton in 1949, 12 miljoen ton in 1951, na afloop van het plan een verdere stijging tot 15 miljoen ton (waarschijnlijk in 1955) (26). Voor ruwijzer moest de produktiecapaciteit nog iets groter zijn, gezien de schatting dat in 1952 nog 2,7 miljoen ton als gietijzer op de markt moest worden gebracht (27).

Belangrijker dan de produktiedoelen waren echter de moderniseringsdoelstellingen. Als minimale bedrijfsgrootte voor een geïntegreerd ijzer- en staalbedrijf werd uitgegaan van 1 miljoen ton ruwstaalcapaciteit. Er zouden dus maar een twaalfstal van die bedrijven kunnen overblijven. Daarnaast voorzag men nog eens twaalf bedrijven voor meer gespecialiseerde produkten. Op dat ogenblik waren in de sector echter nog 177 fabrieken in bedrijf. Om brandstof te besparen moesten in de ruwijzersector heel wat vernieuwingen worden doorgevoerd. In de staalbranche bestond vooral bij de walserijen een onevenwicht: er was overcapaciteit voor rails en zware

---

26. Volgens Burn (1961: 392) was die 15 miljoen ton een compromis en wilde de regering oorspronkelijk 18 miljoen ton als uiteindelijke doelstelling. In de vroege jaren zestig zou Frankrijk dat laatste niveau overigens al halen (Mitchell 1980: 423).

27. Voor het eindstadium was het algemene produktiedoel voor ruwijzer toch iets minder dan 15 miljoen ton - men kan immers staal ook op basis van schroot produceren. Verschillende bronnen (bijvoorbeeld Fontaine 1950: 145-146) wekken overigens verkeerdelijk de indruk dat de produktiedoelen voor gietijzer die voor ruwijzer in het algemeen waren. De produktiedoelen voor de verschillende soorten ruwijzer in de opeenvolgende stadia van het plan vindt men wel bij Prêcheur 1959: 275.

produkten en een sterk capaciteitstekort voor staaldraad, lichtere en vooral voor platte staalprodukten. Een van de hoofdpunten van het plan was dan ook de installatie van twee breedbandwalserijen. In prijzen van eind 1946 werden de totale investeringen in de ijzer- en staalsector op 70 miljard (oude) FF geschat. In prijzen van 1953 werd het feitelijke investeringsbedrag in de sector tijdens het eerste plan 426,7 miljard (oude) FF (28). Ongeveer 40 % hiervan werd door de overheid gefinancierd (29) (Fontaine 1950: 145-150; Chardonnet 1954: 214-215; Biard: 1958: 179-185; Ehrmann 1957: 248; Burn 1961: 391-392; Saint-Marc 1961: 114; Kuisel 1981: 230-231).

De realisatie van het plan liep niet van een leien dakje: het opstellen van het plan nam een vol jaar in beslag - zes maanden langer dan verwacht. Pas in januari 1947 kon het worden goedgekeurd door de Planraad en de regering. De vakbonden waren daarbij zelfs bereid om de werkweek weer tot 48 uur te verlengen. Het planningscommissariaat bleef intussen bestaan, zowel om de uitvoering van het plan te coördineren als om er in de loop van het proces eventueel wijzigingen in te kunnen aanbrengen. Zoals gezien was het bijvoorbeeld al snel noodzakelijk in het kader van de strijd tegen de inflatie de investeringsactiviteit wat af te remmen. In de loop van de eerste planperiode werden ook de produktiedoelen voor de steenkoolmijnen en de spoorwegen, waar de vraag overschat was, verminderd, terwijl die voor electriciteit en staal verhoogd werden.

Een ander punt dat veel zorgen baarde was het feit dat de financiering van het plan was onderschat. Niet enkel de inflatie, maar ook andere economische en politiek-sociale overwegingen leidden ertoe dat zowel de privé-sector als de (genationaliseerde) banken niet geneigd waren de voorgestelde investeringsactiviteit in de basissectoren te ondersteunen. De financiering door de overheid vond dan weer van maand tot maand plaats met soms onverwachte besnoeiingen en dat maakte planning op lange termijn bijzonder moeilijk. Monnet ging dan ook een gevecht aan om het plan over een eigen inkomensbron te laten beschikken. Dat lukte tenslotte en in januari 1948 werd daartoe het Fonds de Modernisation et d'Equipement (FME) opgericht, waarin een derde werd gestort van de 'prélèvement', een speciale

---

28. Volgens Saint-Marc (1961: 114). Met de ijzermijnen inbegrepen komt hij tot 462,5 miljard FF. Chardonnet (1954: 214-215) en Biard (1958: 179-185) noemen een totaal bedrag voor de ijzer- en staalindustrie van 'ongeveer' 475 miljard FF, ook in prijzen van 1953. Volgens beide laatstgenoemde auteurs financierde de overheid daarvan ongeveer 40 %, maar voor het overige lopen hun cijfers over de financiering uit elkaar.

29. Op basis van Biard en Chardonnet (zie vorige noot) die wel precieze cijfers, maar geen bron vermelden. Volgens Ehrmann (1957: 248), die ondermeer het planningscommissariaat als bron noemt, financierde de overheid ongeveer een derde van de investeringen in de staalsector in deze periode.

belasting die in het leven was geroepen om de winsten af te romen die uit de inflatie voortkwamen. Dit was echter nog niet voldoende en Monnet lobbyde daarom verder om ook bedragen die Frankrijk in het kader van het Marshall-plan als tegenwaarde voor de ontvangen dollars opzij moest zetten, in het fonds op te nemen. Monnet overtuigde tenslotte de eigen regering en die in Washington, maar het ministerie van Financiën behield de uiteindelijke zeggenschap over de besteding van het planningsfonds (Monnet 1976: 311, 318-320; Kuisel 1981: 235-242, 245; Lynch 1984: 240-241; Milward 107-109).

Ook in de staalindustrie waren de te overwinnen tegenstanden niet gering. Op enkele ondernemingen na was de geneigdheid tot investeren in de naoorlogse periode niet groot. In principe werd in het kader van het plan in de mogelijkheid voorzien van 'contractuele planning' van de overheid met kartels, ondernemingen of groepen van ondernemingen, maar daarvan werd geen gebruik gemaakt. Op de ondernemingen werd weliswaar grote druk uitgeoefend om zich aan de doelstellingen te conformeren, maar het resultaat daarvan bleef beperkt.

Kwantitatief kwam men nog het verst: in 1952 werd weliswaar niet de beoogde 12 miljoen ton staal bereikt - men kwam niet verder dan 10,9 miljoen ton -, maar de productiecapaciteit bedroeg wel al weer 12 miljoen ton. Dat niveau kon men overigens door louter herstel van de vooroorlogse installaties bereiken. Kwalitatief waren de resultaten beduidend minder. De expansie ging ondanks het relatief hoog investeringsniveau slechts in geringe mate met modernisering gepaard. Bedrijven met een capaciteit van 1 miljoen ton waren er in 1952 nog niet. Wel bereikten vier ondernemingen (Usinor, Sidélor, Lorraine-Escaut, De Wendel) in dat jaar de 1,4 miljoen ton - goed voor 53 % van de Franse ruwstaalproductie. De vijfde grootste onderneming (UCPMI) kwam echter al nauwelijks boven de helft van dit niveau uit.

De meeste bedrijven zagen er op het einde van de planperiode niet veel anders uit dan voorheen en de beperkte modernisering vond plaats binnen de bestaande bedrijven. Voorstellen tot bedrijfsconcentratie werden in de wind geslagen en ook van herlocatie was geen sprake. Het aantal nieuwe hoogovens dat tegen het einde van de planperiode tot stand kwam - vijf - was beperkt zowel ten opzichte van de 29 die op basis van oudere gemoderniseerd werden als ten opzichte van de 110 hoogovens die in 1951 in werking waren (30). Daarnaast werden zeven nieuwe Siemens-Martin-ovens en een twaalfstal nieuwe electro-staalovens geïnstalleerd. Voor 1952 kwam van de plannen om de compleet verouderde bedrijven voor kwaliteitsstaal in het Centrum te vernieuwen, niets terecht.

---

30. Ik beschik niet over het cijfer van de hoogovens die in 1952 in werking waren, terwijl bij de zojuist genoemde cijfers over nieuwe en gemoderniseerde hogovens wel de in 1952 afgewerkte nog zijn meegeteld - respectievelijk 2 en 7 (zie Biard 1958: 56-57).

Ook de bouw van de twee breedbandwalserijen, een doelstelling waarvan de noodzaak door niemand werd ontkend, had heel wat voeten in de aarde. Voor het noordelijk bekken sloegen daartoe vrij snel twee ondernemingen de handen in elkaar: Denain-Anzin en Nord-Est die in 1948 tot Usinor fuseerden. Voor de breedbandwalserij in het oostelijk bekken was het minder eenvoudig een gegadigde te vinden. De moderniseringscommissie voor de sector verkoos een locatie nabij De Wendels fabriek van Hayange, maar omdat de onderneming niet erg happig was op een investering van dergelijke omvang werden ook Thionville en Hagondange als vestigingsplaats overwogen. Tenslotte werd De Wendel toch overgehaald. Het richtte samen met andere bedrijven de joint-venture Sollac op, waarin het direct en indirect met 56,2 % van de aandelen de meerderheid bezat. Door deze structuur werden De Wendel en de andere medewerkende bedrijven zelf niet door de schulden van Sollac belast en bleven ze rendabeler dan Usinor. De breedbandwalserijen moesten intussen de rol vervullen van paradepaard van het Monnet-plan, de aanduiding van het feit dat de modernisering in de Franse basissectoren wel degelijk een aanvang had genomen (31) (Chardonnet 1954: 214-220; Ehrmann 1957: 246; Biard 1958: 56-60, 78-81; Burn 1961: 392-396; Prêcheur 1959: 257, 274-279, 281, 297, 309-310; 1963: 161; Saint-Marc 1961: 24, 252; Monnet 1976: 308; Freyssenet 1979: 21, 25, 28, 31-32, 34, 36-39; Mitchell 1980: 423; Kuisel 1981: 234, 245; Freyssenet/Omnès 1982: 25).

G. De concentratie in de Franse ijzer- en staalindustrie verliep dus nog steeds langzaam. Fusies bleven de uitzondering en vormen van financiële concentratie leidden niet snel tot technische concentratie op een geringer aantal locaties. In de periode kort na de Tweede Wereldoorlog waren de twee uitzonderingen Usinor en Lorraine-Escaut.

Usinor kwam zoals gezegd tot stand om in het noordelijk bekken een breedbandwalserij te installeren. In de vestigingen van Denain, waar de nieuwe breedbandwalserij gevestigd werd, en Montataire legde men zich toe op de platte produkten - later werd daaraan de nieuwe vestiging in Duinkerken toegevoegd. Vier andere bedrijven in het noorden bleven lange produkten produceren, terwijl de twee vestigingen in het oosten (Frouard en Jarville) en die in Bretagne (Trignac) gesloten werden. Van de twee partners had Nord-Est tijdens het interbellum reeds de meeste inspanningen gedaan om een rationeel

---

31. De beoordeling van de bouw van de breedbandwalserijen zelf loopt uiteen. Volgens Freyssenet (1979: 31; -/Omnès 1982: 25) betrof het in beide gevallen oude modellen met een jaarlijkse capaciteit van niet meer dan 0,7 miljoen ton. Volgens de cijfers in het ECE-rapport over de breedbandwalserijen (1953: 18) behoorden ze tot de grootste die rond die tijd in Europa werden geïnstalleerd: met een capaciteit van 1,8 miljoen ton werd Sollac enkel geëvenaard door de breedbandwalser van de SCOW in Zuid-Wales en met 1,3 miljoen ton kwam Usinor op een gedeelde derde plaats met Thyssen.

technisch geheel tot stand te brengen (zie 11.2) en het feit dat de dynamische Paribas-groep, die vooral ook in de metaalbewerking veel belangen had, in beide ondernemingen een niet onbelangrijke stem in het kapittel had, droeg waarschijnlijk bij tot de afwijkende positie van de nieuwe onderneming (Prêcheur 1959: 284; 1963: 136-140; Besson 1962: 315-318; Freyssenet/Imbert 1975: 63-68; Van der Pijl 1978: 96, 110, 112, 114-115, 125).

Een soortgelijke fusie - die nochtans tegen het advies van de moderniseringscommissie van de sector inging (32) - was die in 1953 van Longwy, Senelle-Maubeurge en Escaut et Meuse tot Lorraine-Escaut. Voor wat de ruwijzer- en -staalproductie betrof hield de onderneming Longwy (met twee naast elkaar gelegen fabrieken) en Thionville open en specialiseerde zich in de afwerking in subsectoren die door de andere bedrijven waren opengelaten: vier fabrieken voor zware staalplaat en verdere metaalbewerking en nog eens vier (later drie) voor buizen. In de laatste subsector bezat Lorraine-Escaut ook participaties in Luik (Tubemeuse) en het Saarland (Prêcheur 1959: 280-281, 291-294; 1963: 156-157; Besson 1962: 323-326; Freyssenet/Imbert 1975: 77-85; Freyssenet 1979: 33).

Andere vormen van samenwerking leidden nauwelijks tot rationalisaties of technische concentraties. In 1950 werden de bedrijven uit de Mar-Mich-Pont-groep die reeds langer samenwerkten (zie 11.2), samengebracht binnen de structuur van Rombas, een gemeenschappelijke dochter, die nu de naam Sidélor kreeg. Verschillende fabrieken uit de onderneming lagen in de nabijheid van andere bedrijven, zodat daarmee samengaan meer voor hand lag: bijvoorbeeld Rombas met Hagondange (UCPMI), Homécourt met Joeuf (De Wendel) en Micheville met Longwy. Pont-à-Mousson bezat de meerderheid in de nieuwe onderneming. De enige rationalisatie bij de oprichting van Sidélor was dat het bedrijf La Marine in het Centrum uit de groep werd losgekoppeld. In 1954 fuseerde het met Firminy en Holtzer, twee andere bedrijven voor speciaalstaal in dit bekken tot Compagnie des Ateliers et Forges de la Loire (CAFL). Deze onderneming bezat ook twee vestigingen dicht bij zee (Le Boucau in de Landes, Les Dunes nabij Duinkerken) (Prêcheur 1959: 285-289; 1963: 147-155, 167-170; Besson 1962: 319-322, 331-334; Freyssenet/Imbert 1975: 11-22; Freyssenet 1979: 32-33).

Nog meer organisatorisch van aard was de reorganisatie in 1951-1952 van de twee De Wendel-ondernemingen, die voortgekomen waren uit de splitsing van de bezittingen van het oorspronkelijk familiebedrijf aan weerszijden van de Frans-Duitse grens in 1871. De "Petits Fils de François de Wendel" werd nu de holding en "De Wendel SA" de ijzer- en staaltak. Door deze operatie werd de controle van de familie op de laatste onderneming weer versterkt. Zoals gezegd richtte De Wendel samen met enkele andere groepen de breedbandwalserij Sollac op: direct en indirect bezat het daarin een aandeel van 56,2 %. Andere

---

32. Zie daartoe Prêcheur 1959: 280-281.

deelnemers waren: Dillingen met 22,6 %, Sidélor 16,8 %, UCPMI 2,5 % en Lorraine-Escout 1,82 % (33). Het specifieke van Sollac was dat het geen produkten op de markt bracht. Elk van de moederbedrijven leverde Sollac haar quotum aan ruwijzer en kreeg daarvoor tegen kostprijs hetzelfde quotum aan platte produkten terug. Sollac vormde dus een soort gemeenschappelijk element in de verticale integratie van deze ondernemingen (Biard 1958: 64-66; Prêcheur 1959: 289-291; 1963: 143-147, 161-162; Besson 1962: 318-319, 322; Freyssenet/Imbert 1975: 27-32; Palloix 1975: 116; Freyssenet 1979: 32-33).

Ook de traditionele rivaal van De Wendel, Schneider werd eind 1949 op soortgelijke wijze gereorganiseerd. Schneider werd de holding en daaronder kwamen drie nieuwe ondernemingen: een voor de ijzermijnen, een voor openbare werken en een laatste voor de staal- en metaalsector dat de naam "Société des Forges et Ateliers du Creusot" kreeg. Deze laatste onderneming was echter steeds minder actief in de eigenlijke staalsector. De holding Schneider beheerde echter belangrijke participaties in ijzer- en staalbedrijven als ARBED (34), Knutange (33,5 %), Caen (40,2 %), Imphy (33,5 %) (Prêcheur 1959: 285; 1963: 166, 174-179; Besson 1962: 334-337; Freyssenet 1979: 159).

Naast deze vormen van financiële reorganisatie waren er ook verschillende joint-ventures voor speciale projecten zoals het gemeenschappelijk beheren van electriciteitscentrales, van een steenkolenmijn in het Ruhrgebied (Harpen) en voor het ontginnen van ijzererts in Mauretanië en Gabon - gezien de zeer omvangrijke investeringen in samenwerking met staalbedrijven uit vele andere landen. Een wel heel bijzondere onderneming was de Société Bônoise de Sidérurgie, die slechts onder zware druk van de Franse overheid tot stand kwam. 32 Franse ijzer- en staalbedrijven, waaronder alle grote, werkten erin samen - voor 51 % van het kapitaal - met de ijzermijnen van Ouenza (20 %), Paribas (9 %) en twee Algerijnse ontwikkelingsmaatschappijen (elk 10 %). Bedoeling was om in de Oostalgerijnse stad Bône (nu Annaba) een ijzer- en staalbedrijf op te zetten met een capaciteit van in eerste instantie een half miljoen ton (Saint-Marc 1961: 35, 251).

Uit deze opsomming komt duidelijk naar voren dat het ondernemingsindividualisme in Frankrijk niet gemakkelijk was uit te bannen. Dan nog zijn de vele ondernemingen niet genoemd die helemaal niet gereorganiseerd of zelfs gedeconcentreerd werden - zo bijvoorbeeld Commentry-Fourchambault-Decazeville dat snel na de

---

33. Volgens Prêcheur (1963: 161). Andere bronnen (zoals Besson 1962: 318; Freyssenet 1979: 32) noemen iets andere cijfers.

34. Prêcheur noemt herhaaldelijk (1963: 52, 177) een participatie van Schneider in ARBED van 51 %, maar dat is veel te hoog. De cijfers van De Waele (1983: 54) - zowel voor de Belgische Société Générale als voor Schneider 13 % - zijn waarschijnlijk dichter bij de waarheid.

oorlog in drie delen uiteenviel of Châtillon-Commentry-Neuves Maisons dat in 1954-1955 tenslotte zelfs in vijf delen werd opgesplitst (Biard 1958: 71-72; Prêcheur 1959: 295-296; 1963: 88, 170-172; Besson 1962: 227-338).

De fusies en reorganisaties leidden bovendien tot een vermenigvuldiging van het aantal financiële holdings. De oorspronkelijk industriële maatschappijen brachten immers telkens hun industriële bezittingen als aandeel in de nieuwe ondernemingen in en werden zelf een holding. Bij de fusie van Denain-Anzin en Nord-Est tot Usinor bijvoorbeeld werden de twee oorspronkelijke maatschappijen holdings: de eerste met een aandeel van 49,9 % in Usinor, de tweede met 47 %. Gaandeweg verminderden zij echter hun participatie in Usinor en richtten ze zich ook op andere sectoren. In 1960 hadden de twee holdings elk nog 41,3 % van het Usinor-kapitaal in handen. De resterende 17,4 % was in bezit van Châtillon-Commentry, Marine-Firminy en Paribas (Prêcheur 1963: 136-142). Voor elk van de genoemde reorganisaties kan dus nog een verhaal verteld worden over de ontwikkeling van de ermee verbonden financiële groepen. Het gevolg was dat in geen enkele sector financiers- en industrieel kapitaal zo sterk verstrengeld waren als in de staalsector (35) (Biard 1958: 77-78).

H. Deze structuur vereenvoudigde de besluitvorming niet en slechts langzaam kwamen onder de druk van de omstandigheden in Frankrijk grotere gehelen tot stand. In 1963 fuseerden Knutange en UCPMI tot SMS (Société Mosellane de Sidérurgie). Deze onderneming fuseerde vijf jaar daarna met Sidélor en De Wendel tot Wendel-Sidélor. Nog eens vijf jaar later versmolten deze ondernemingen met Sacilor, een bedrijf dat De Wendel en Sacilor in 1964 samen hadden opgericht. Sacilor werd nu de algemene naam van de onderneming. Deze fusies leidden wel tot bedrijfssluitingen, maar daarnaast werden in Lotharingen nog maar weinig modernisering en rationalisering doorgevoerd. Sacilor richtte zich in samenwerking met Usinor (en voor een klein deel Thyssen) vooral op de bouw van Solmer, een nieuw geïntegreerd bedrijf in de buurt van Marseille. Op het ogenblik dat met de bouw daarvan begonnen werd, brak de staalcrisis echter uit. Het plan dat Sacilor moest redden, ondergroef definitief haar rendabiliteit (Hayward 1974: 266; Freyssenet/Imbert 1975: 7, 33-62; Freyssenet 1979: 128-134).

In 1966 fuseerden de dynamischere ondernemingen Usinor en Lorraine-Escaut, die een vrij complementair produktiepakket hadden, tot Usinor (aanvankelijk Usinor-Lorraine). De nadruk werd gelegd op

---

35. In 1977 probeerde de regering Barre hierin meer ordening te brengen om zowel de industriële rationalisaties als de zelffinanciering te stimuleren. Dat lukte maar gedeeltelijk, want juist omwille van de crisis waren de holdings minder dan ooit bereid nog veel kapitaal in de sector te riskeren (Freyssenet 1979: 197-200; Capron 1981: 91-92).

Duinkerken, het bedrijf dat Usinor in de tweede helft van de jaren vijftig uitbouwde, en de rationalisatie van de andere vestigingen. Longwy kreeg een relatief groot gewicht met de lange produkten als specialiteit. Door deze rationalisaties en moderniseringen steeg de rendabiliteit van de onderneming met rasse schreden. Na het uitbreken van de staalcrisis zou de deelname aan Solmer echter ook Usinor zuur opbreken (Freyssenet/Imbert 1975: 9, 69-75; Freyssenet 1979: 125, 127-128, 167).

In 1977-1978 zaten beide grote Franse staalondernemingen ondanks enkele grootscheepse reddingsoperaties definitief aan de grond. Op 20 september 1978 kondigde de rechtse regering aan dat ze tijdelijk de ondernemingen overnam. Als ze weer in evenwicht waren, zouden de prive-aandeelhouders ze terugkrijgen na betaling van hun schulden aan de overheid. Tien jaar later spreekt niemand nog over de privatisering van deze ondernemingen die steeds meer als een geheel worden bestuurd (Freyssenet 1979: 205-209).

In 1981 kwamen Usinor en Sacilor ook in het bezit van het grootste deel van de Franse ijzer- en staalactiviteiten van Creusot-Loire, de fusie uit 1970 van Le Creusot en de Ateliers et Forges de la Loire. Creusot-Loire bewoog zich steeds meer op het terrein van de engineering en meer concreet de bouw van staalfabrieken en kerncentrales. Wat haar restte aan staalactiviteiten (ondermeer in de Verenigde Staten) woog echter steeds meer op de rendabiliteit van de onderneming en in 1984 bleek een faillissement niet meer af te wenden (Freyssenet 1979: 115-116, 159-161; FT 27-4-1984; NRC 29-6-1984; DS 30-6-1984; DM 4-7-1984).

De opeenvolgende fusies in de Franse staalindustrie waren niet enkel het gevolg van de ondernemingsstrategieën. Sinds 1950 nam de rol van de 'planners' in de Franse economie over het algemeen weliswaar af. De planning richtte zich al snel meer op het geheel van de economie en niet meer op enkele prioritaire sectoren. Daarbij werd ze ook meer indicatief of in termen van onze reguleringstypologie publiek ordenend van karakter. Het werd daardoor ook steeds moeilijker de precieze invloed van de plannen op de economische expansie te meten (Kuisel 1981: 260-261, 265-266).

In de staalsector bleef de invloed van de overheid echter groot - volgens Saint-Marc was er op dit punt niet veel verschil met de genationaliseerde steenkoolsector. In directe overtreding van het EGKS-verdrag bleef de overheid via langdurige onderhandelingen met de Chambre Syndicale de staalprijsen controleren en de investeringen ondersteunen. De overheid bleef eigen doelstellingen formuleren, maar even goed speelde de sector daarbij haar onderhandelingsmogelijkheden uit. Bij de voorbereiding van het vijfde plan (1966-1970) verklaarde de Chambre Syndicale bijvoorbeeld niet in staat te zijn de doelstellingen ervan te realiseren door de ontoereikende winsten in de sector, die op hun beurt het gevolg waren van de lage prijzen en de hoge verschuldiging. In ruil voor verdere overheidssteun beloofde de sector vervolgens zich tot twee grote eenheden te hergroeperen, een in het noorden en een in het oosten,



met daarnaast nog een onderneming voor speciaalstaal in het Centrum. Dit werd in juli 1966 in een conventie tussen staat en sector vastgelegd (Saint-Marc 1961: 249, 263; Hayward 1974: 266-269; Freyssenet 1979: 82, 86, 100-105).

I. In Frankrijk was de autonome rol van de overheid in de ijzer- en staalsector het grootst. De planning was er omvattender dan in het andere land, waarin sprake was van een ontwikkelingsplan voor de sector, Groot-Brittannië (36). Toch zijn er ook opvallende parallellen tussen de Franse en de Britse ervaring. In beide landen was sprake van moderniseringsplannen, waarbij de overheid in principe een belangrijke rol speelde, maar waarvan de ondernemingen in de praktijk grotendeels de inhoud bepaalden. In beide landen werd ook weer een belangrijk deel van de regulering in handen van privé-instanties gelegd. Het gevolg was dat de investeringen in eerste instantie niet leidden tot de gewenste herstructureringen en de moderniseringen ontoereikend bleven. Daardoor raakte de sector internationaal gezien achterop. In Groot-Brittannië was dat het duidelijkst en leidde de achterstand het snelst tot definitieve (?) nationalisatie. Ondanks successen in de jaren zestig en het begin van de jaren zeventig ontsnapten ook de Franse staalbedrijven tenslotte niet aan dat lot.

#### 15.7 Van de controle over Duitsland tot de oprichting van de EGKS

A. Na de Tweede Wereldoorlog kwam het verslagen Duitsland in een kluwen van tegengestelde bekommernissen op het vlak van de buitenlandse politiek van de geallieerde mogendheden terecht, een kluwen waaruit het pas door het 'uitbreken' van de Koude Oorlog stilaan bevrijd werd.

Eerst wilden de Geallieerden Duitsland definitief als potentiële vijand en - zij het meestal minder expliciet geformuleerd - als economische concurrent uitschakelen. De radicaalste uitingen daarvan waren het idee van Stalin en Roosevelt op de conferentie van Teheran (november/december 1943) om Duitsland op te delen in vijf autonome staten en twee internationaal bestuurd gebieden (Ruhr en Saar) en het plan van de Amerikaanse onderstaatssecretaris voor Buitenlandse Zaken Morgenthau - door Roosevelt en Churchill aangenomen op de conferentie van Quebec in september 1944 - om Duitsland tot een

---

36. Volgens Monnet (1976: 329-330) toonden de Britten overigens grote belangstelling voor de Franse planning. Monnet en een aantal van zijn medewerkers werden naar Londen uitgenodigd voor een aantal bijeenkomsten daarover en daarna richtte de Britse regering een soort centrale planningsorganisatie op, onder leiding van Monnets oude vriend Plowden.

landbouwstaat terug te brengen.

Voor het beëindigen van de oorlog werd reeds afgesproken dat het territorium van Duitsland verkleind zou worden. Het oostelijk deel, waaronder nu geheel Silezië, werd grotendeels aan Polen toegewezen, maar de meest oostelijk gebieden kwamen zelfs onder rechtstreeks Sovjet-bestuur. Ook de bezettingszones werden reeds verdeeld: Midden-Duitsland (nu Oost-Duitsland): de Sovjet-Unie; het Noord-Westen: Groot-Brittannië; Beieren, Hessen en het noordelijk deel van Baden-Württemberg: Verenigde Staten; Rijnland-Pfalz, de Saar en de rest van Baden-Württemberg: Frankrijk. Groot-Brittannië kreeg door deze verdeling 75 % van de Duitse ijzer- en staalindustrie (van 1936) met daarin het Ruhrgebied en het bekken van Salzgitter in handen. Daarnaast kregen de vier bezettende mogendheden elk een zone van de stad Berlijn (Piettre 1952: 71-86; Dallek 1979: 475-476, 509-510).

Op 5 juni 1945 namen de vier bezettingsmachten officieel het bestuur over in Duitsland. Men kwam overeen het land als een geheel te besturen. Door de unanimiteitsregel die voor de geallieerde Controleraad werd afgesproken kon men daarbinnen niet tot besluiten komen en viel het land feitelijk in vier strikt gescheiden zones uiteen (Piettre 1952: 50-51, 53; Treue 1960: 641; Abelschauser 1975: 71, 90-91). Op de conferentie van Potsdam (17-7 tot 2-8-1945) besliste men ondermeer Duitsland te denazificeren, de industrie te deconcentreren en de oorlogsindustrie af te breken. Op 12 december werd het 'akkoord van Parijs' gesloten over de schatting van door de de westerse landen geleden oorlogsschade en over de verdeelsleutel bij de herstelbetalingen (Piettre 1952: 103-106). Drie maanden later (27-3-1946) bereikte de geallieerde Controleraad overeenstemming over een ontmantelingsplan voor de Duitse industrie.

Tot zover was de logica een van bestraffing. Daartegenover stond de noodzaak de Duitsers te voeden, wat het goedkoopst was door de produktie in het land zelf op peil te houden. Daarnaast kwam men tot het besef dat het doen betalen van hoge herstelbetalingen het eenvoudigst was op basis van de lopende produktie. Steeds meer kwam daar de bekommernis van met name de Amerikanen bij om het Duitse produktiepotentieel dat van onschatbare waarde kon blijken in het kader van de toenemende Oost-West-confrontatie, niet verloren te laten gaan. Voor de Britten werd de bezetting al snel te duur en dat beperkte hun handelingsruimte. Op 1 januari 1947 kwam het daardoor tot de fusie van de Britse en Amerikaanse bezettingszones tot 'Bizone'.

De confrontatie tussen Oost en West werd intussen steeds scherper. In Duitsland kwam het op 23 maart 1948 tot definitieve breuk binnen het geallieerd Controlebestuur naar aanleiding van de discussie over de hervorming van de munt. Begin juni kwamen de westerse mogendheden in Londen tot een akkoord over de integratie van West-Duitsland in de Westeuropese wederopbouw. Ook werd een principe-akkoord bereikt over het instellen van een internationale Ruhrautoriteit. Op 21 juni werd in de westelijke zones de munthervorming van kracht, hetgeen enkele

dagen later leidde tot de blokkade door de Sovjet-Unie van Berlijn.

Begin 1949 bekam Frankrijk eindelijk de oprichting van de Internationale Ruhrautoriteit, maar het duurde ongeveer een half jaar voor die effectief begon te functioneren. In het westers kamp bleef Frankrijk het langst aandringen op beperking van de Duitse industriële produktie, maar toen dat steeds meer onhaalbaar bleek opteerde het resoluut voor Frans-Duitse samenwerking. De Internationale Ruhrautoriteit werd dan ook steeds meer van doel op zich een onderhandelingsmiddel waarmee tenslotte de Europese eenwording in de steenkool- en staalsector kon worden afgedwongen. Op 18 april 1951 werd het EGKS-verdrag ondertekend. Vijftien maanden later trad het in werking, waardoor de Internationale Ruhrautoriteit werd afgeschaft.

Op 23 mei 1949 werden de drie westerse zones intussen gefuseerd. Terzelfdertijd werd een nieuwe grondwet van kracht en herwon West-Duitsland als 'Bondsrepubliek' een groot deel van haar soevereiniteit. De bezettingsmachten, die nu een burgerlijk bestuur onder leiding van een Hoge Geallieerde Commissie instelden, behielden echter belangrijke bevoegdheden. In augustus 1949 werden de eerste Bondsdagverkiezingen gehouden en kort daarop volgde de verkiezing van een bondspresident en -kanselier.

Uit dit overzicht komt al naar voren dat voor de ijzer- en staalindustrie de Britse zone het belangrijkste was en ook dat de eenmaking van West-Duitsland vanuit de fusie van deze zone met de Amerikaanse een aanvang nam. Op deze zone zal daarom verder in deze paragraaf de nadruk liggen. Eerst gaan we echter in op de situatie in de Franse zone en met name het Saarland.

B. Vanaf het begin verzette Frankrijk zich tegen het besluit Duitsland als een geheel te besturen en door de unanimiteitsregel in de geallieerde Controleraad betekende dat dan ook dat daarvan niets in huis kwam (Gottlieb 1960: 39-40, 96-97; Gimbel 1968: 17-18; Abelshauser 1975: 91).

De Fransen maakten er ook onmiddellijk werk van door middel van inbeslagnames en demontages in hun zone de wederopbouw in eigen land te versnellen. Zowel per hoofd van de bevolking als op basis van de produktie waren de aangerekende bezettings- en reparatiekosten in de Franse zone het hoogst - hoger nog dan in de Sovjet-zone. Van de westerse zones ging het Franse bezettingsbestuur het verst op het vlak van de sturing van de economie en de afstemming ervan op die van het eigen land. Het probleem was echter dat op het Saarland na het gebied niet erg industrieel ontwikkeld was (Gottlieb 1960: 69, 74, 104; Winkel 1974: 25; Gimbel 1976: 144).

Niet toevallig probeerden de Fransen het Saarland daarom weer in te lijven. Wijs geworden door hun ervaring tijdens het interbellum boden ze de Saarländers politieke autonomie aan in ruil voor economische aansluiting. De Fransen werden hierbij nauwelijks gehinderd door hun westerse geallieerde partners. Eind 1946 stelden

ze een tolgrens in tussen het Saarland en de rest van Duitsland. In juni 1947 voerden ze de Saarlandse mark in, maar in november van hetzelfde jaar vervingen ze die reeds door de Franse frank. De volgende maand stemde de Landsraad van het gebied voor onafhankelijkheid ten opzichte van Duitsland en economische aansluiting bij Frankrijk en in februari 1948 werd deze toestand erkend door de westerse Geallieerden. In april 1948 werd tenslotte de tolgrens tussen het gebied en Frankrijk opgeheven. Mede door het feit dat het rond deze tijd ook tot een breuk kwam tussen Oost en West in de geallieerde Controleraad, werd het Saarland onttrokken aan de controle daarvan. Volkenrechtelijk was de situatie daarmee echter nog niet geregeld (Piettre 1952: 80; Fischer 1959: 45-46, 52-56; Winkel 1974: 8; Milward 1987: 143-144).

De belangrijkste sectoren van de Saarlandse economie - steenkool en ijzer en staal - interesseerden Frankrijk in verschillende mate. De steenkoolnijverheid, die voordien Duits overheidsbezit was, werd in december 1945 onder sekwester-bestuur geplaatst en ongeveer twee jaar later aan een Franse overheidsregie overgedragen. Toch beperkte de export van steenkool naar Frankrijk zich in 1946 tot 20 % van de Saarlandse steenkoolproduktie en de volgende twee jaren nog minder. Daarna steeg dit aandeel tot een maximum van 30,3 % in 1951 - het feit dat door de akkoorden van eind 1947/begin 1948 over de steenkoolleveringen de Saarlandse steenkool niet meer bij de totale Duitse produktie werd gerekend droeg daartoe bij. De Saarlandse steenkool kwam Frankrijk ook onrechtstreeks ten goede. De uitvoer ervan naar de traditionele afzetgebieden in Zuid-Duitsland bleef immers op peil en ongeveer twee derde van deze hoeveelheid viel onder het akkoord waarbij Frankrijk voor elke ton naar Duitsland geëxporteerde Saarsteenkool voor dezelfde prijs een ton Ruhrsteenkool - van hogere kwaliteit - kon kopen (Piettre 1952: 165-166; Hahn 1953: 34; Hellwig 1954: 43-44, 57; Fischer 1959: 55, 85-86; Precheur 1959: 352, 363-363; Schmidt 1959: 137; Winkel 1974: 8).

Met het heropstarten na de oorlog van de Saarlandse ijzer- en staalindustrie maakten de Franse bezetters minder haast en met name het grote bedrijf in Neunkirchen lag lange tijd stil. Terwijl de Franse ruwstaalproduktie in 1948 die van 1938 reeds met 16 % oversteeg, bereikte de Saarlandse dan nog maar 47,3 % van dat niveau (37). Het leveren van ijzererts aan de Saarlandse bedrijven kreeg in Frankrijk geen hoge prioriteit. In het eerste Franse plan werd de Saarlandse ruwstaalproduktie dan ook tot 1,8 miljoen ton beperkt, 69 % van het productiepeil van 1938. Vanaf 1950, toen de verhoudingen tussen Frankrijk en het Saarland meer naar gelijkwaardigheid evolueerden, werd dat niveau echter reeds overschreden en daarna verliep de expansie van de produktie normaal (Chardonnet 1947: 236;

---

37. Dat blijkt ook uit aandachtige studie van de cijfers bij Prêcheur (1959: 309-310) die dit echter verdoezelt door 1913 als vergelijkingsbasis te nemen.

Hellwig 1954: 70-71; Fischer 1959: 67; Mitchell 1980: 419, 424).

De Oostfranse ijzer- en staalindustrie was er geen voorstander van het Saargebied bij Frankrijk werd ingelijfd. In 1946 wees de Industrie- en Handelskamer van Metz er bijvoorbeeld op dat ook zonder het Saarland de Franse ijzer- en staalsector sinds 1914 meer produceerde dan ze binnenlands kon afzetten, terwijl het Saarland als supplementair afzetgebied niet veel voorstelde. De Franse ijzer- en staalindustrie eiste - en bekam - dat bij de economische aansluiting van het Saarland bij Frankrijk de sector er aan alle Franse private en publieke reguleringen werd onderworpen. Hierdoor kon de Saarlandse industrie nauwelijks haar relatieve kostenvoordelen op de Franse markt uitspelen en werd het Saarlandse staal ook op de Duitse markt (voorlopig) relatief duur. In eerste instantie was de behoefte aan ijzer en staal in Frankrijk groot en de Saarlandse producenten waren dan ook nauwelijks in staat de traditionele banden met hun Zuidduits afzetgebied in stand te houden (Hellwig 1954: 69, 71-73; Fischer 1959: 68).

Ook op andere punten voelden de Saarlanders zich achtergesteld. Ze moesten bijdragen aan de heffingen voor de sector zelf binnen het Franse reguleringssysteem (zie 15.6), maar kregen daarvoor geen enkele vorm van investeringssteun terug. Tot eind 1952 werd in de Franse ijzer- en staalindustrie 17 keer zoveel geïnvesteerd als in de Saarlandse, terwijl de produktie ervan slechts vier maal zo hoog was. Tot 1951 kreeg het Saarland niet meer dan 2 % van de Franse Marshallhulp. Vooral in Neunkirchen en Völklingen werkte het sekwesterbestuur fnuikend (Hahn 1953: 34; Hellwig 1954: 76-77; Fischer 1959: 69).

Op 30 juni 1945 reeds werden alle Saarlandse ijzer- en staalondernemingen in beslag genomen. Het bedrijf in Burbach uit de ARBED-groep werd al snel weer vrijgegeven, voor de twee bedrijven met een Frans meerderheidsbelang (Dillingen, 60 % Marine-Homécourt en de kleinere Halberger Hütte in Brebach, 60 % Pont-à-Mousson) duurde het sekwesterbestuur tot eind 1951, voor Neunkirchen (Stumm/Otto Wolff) en Völklingen (Roehling) zelfs tot respectievelijk 1955 en 1956. Aanvankelijk probeerde Frankrijk deze laatste ondernemingen - en ook enkele kleinere fabrieken in de sector - als vorm van herstelbetaling in beslag te nemen. Het akkoord van Potsdam voorzag echter niet in een dergelijke vorm van inbezitname zonder demontage en aangezien de Britten en Amerikanen een dergelijke praktijk in de Sovjet-zone veroordeelden wilden ze die ook hier niet goedkeuren.

Zoals in de andere takken van de Saarlandse industrie werden de Duitse eigenaars van de staalbedrijven daarom onder sterke druk gezet, onder meer door het in stand houden van het sekwesterbestuur, om hun bezit - of ten minste de meerderheid van de aandelen - aan de Fransen te verkopen. De traditioneel koppige eigenaars ervan gaven echter niet toe. Voorlopig bracht hun bezit hen echter niets op. Door de Westeuropese integratie van de steenkool- en staalsector in het kader van de EGKS werd de kwestie van de controle over het Saarland en haar bedrijven voor Frankrijk minder dringend, maar toch

duurde de prestigeslag nog enkele jaren voort. In Neunkirchen bereikten de Fransen enkel dat in 1955 tenslotte 10 % van het aandelenbezit van Stumm aan Otto Wolff werd verkocht, waardoor beide groepen nu een gelijke participatie van 50 % bezaten.

Met Roechling, het symbool van de Duitsgezinde Saarstroming, was de confrontatie nog heviger. Ten einde raad begonnen de Roechlings vanaf eind 1953 te onderhandelen en nog wel met Franse ondernemingen, zoals Châtillon-Commentry-Neuves Maisons en Schneider. Ze hoopten dat de Franse staat hierdoor haar eis om als vorm van herstelbetaling een aandeel in het bedrijf van 50 tot 60 % te krijgen, zou laten vallen. Dat gebeurde echter niet en daardoor bleven de onderhandelingen zonder resultaat. In mei 1955 kwamen de Franse en Duitse regering dan, samen met een vertegenwoordiger van de eigenaars, tot een akkoord waarbij het bedrijf voor de helft eigendom van de Franse en voor de andere helft eigendom van de Duitse overheid zou worden. Na de verwerping op 23 oktober 1955 door 67,7 % van de Saarlanders van het door Frankrijk en Duitsland overeengekomen Saarstatuut kwam ook dit akkoord weer op losse schroeven (38). Tenslotte kon Roechling in november 1956 de Franse aanspraken voor een bedrag van 35 miljoen DM afkopen, waarna de familie haar eigendom voor 100 % terugkreeg. Het duurde nog tot 1959 vooraleer de reïntegratie van het Saarland binnen Duitsland helemaal geregeld was (Herchenröder e.a. 1953: 310-311; Hellwig 1954: 147-148; Von Krosigk 1958: 93-94, 109-110, 130-131; Fischer 1959: 55; Schmidt 1959: 138-147, 440-443; 1962: 76-83, 101-104, 107-109, 535-537; Eick e.a. 1979: 40-42).

C. Na de oorlog werd het Ruhrgebied voor de Duitse ijzer- en staalproductie nog belangrijker dan voorheen. De Saar werd voorlopig bij Frankrijk aangehecht en Silezië helemaal aan Polen toegewezen. Door dat laatste en door de opdeling, die tenslotte tussen Oost en West tot stand kwam, bleef voor West-Duitsland (Saar inbegrepen) 97,5 % van de vroegere Duitse ruwijzer-, 90,3 % van de ruwstaal- en 88,1 % van de walscapaciteit over. Verder was 10 % van de productiecapaciteit in de sector door het oorlogsgeweld vernield. In het Ruhrgebied was de schade het grootst: 30 % van de installaties ging onherstelbaar verloren en voor nog eens 20 % waren herstellingswerken noodzakelijk. Voorlopig werd de herneming in de sector echter het meest gehinderd door de grote schade in de transportsector, de communicatie, de toevoer van grondstoffen, water, gas en electriciteit en de onzekerheid op monetair vlak (Chardonnet 1947: 230-231; Fontaine 1950: 199, 205-208; Piettre 1952: 65-69; Hahn 1953: 33-34).

Het Ruhrgebied lag in de Britse bezettingszone. Wat in die zone en later de 'Bizonie' gebeurde was dan ook doorslaggevend voor de sector. Achtereenvolgens bespreken we nu: de beperking van de

---

38. Bovendien had Frankrijk zich niet gehouden aan de afspraak voor de datum van het referendum het sekwesterbestuur over Neunkirchen en Völklingen op te heffen (Schmidt 1962: 108, 535).

produktie en de demontages, de prijsregulering, de maatregelen ter deconcentratie van de grote ijzer- en staalconcerns en de ontwikkeling van internationale Ruhrautoriteit tot EGKS.

De kwestie van de produktiebeperking en de demontages in de ijzer- en staalindustrie vormt een goede maatstaf om de veranderende houding van de westerse Geallieerden ten opzichte van Duitsland tegen af te zetten. Van bestraffing evolueerde men steeds meer naar hulp bij de wederopbouw en tenslotte tot partnerschap.

De logica achter het akkoord van Postdam was duidelijk een van bestraffing. Men had de les getrokken uit de reparatiepolitiek na de Eerste Wereldoorlog, die juist tot versterking van de Duitse industriële structuur had geleid (zie 10.7). Daarom wilde men nu tot rechtstreekse demontage overgaan zowel van de Duitse oorlogsindustrie in haar totaliteit als van alle overcapaciteiten in andere sectoren die tot een nieuw expansiestreven konden leiden. In 1919 had men de herstelbetaling bovendien teveel aan de Duitsers overgelaten. Nu zou men die zelf in handen nemen.

Toch konden de reparaties op verre na de geleden schade niet vergoeden. In het Westen schatte men de oorlogsschade op 326 miljard \$, de Sovjet-Unie en haar Oosteuropese bondgenoten hadden het over 150 miljard \$ (telkens in prijzen van 1938). In Jalta eiste Stalin dat de Duitsers in totaal 20 miljard \$ aan reparaties zouden betalen waarvan de helft aan de Sovjet-Unie ten goede moest komen, en Roosevelt wekte op zijn minst de indruk dit niet onredelijk te vinden. In Potsdam werd geen bedrag genoemd, maar wel werd overeengekomen dat de Sovjet-Unie 25 % van de installaties die in de westelijke zones gedemonteerd werden, zou krijgen, waarvan 10 % voor niets en 15 % in ruil voor voedingwaren en grondstoffen uit de haar toegewezen zone. In Potsdam werd ook besloten dat de steenkoolsector buiten de reparatiekwestie zou blijven. De inkomsten uit de export van Duitse steenkool moesten de noodzakelijke importen helpen financieren (Chardonnet 1947: 228; Piettre 1952: 90, 97, 100-107, 164; Gottlieb 1960: 40-41; Winkel 1974: 11, 43; Gimbel 1976: 55-60).

Dadelijk na de bezetting van Duitsland gingen de Geallieerden tot inbeslagname en demontage over. Daartoe werden ploegen van gespecialiseerde technici ingezet. Zoals Piettre opmerkt waren die zeer profijtelijk en droegen ze bij tot de herneming van de eigen economie van de bezetters (Piettre 1952: 108, 119).

In uitvoering van het afspraken van Potsdam werd in de geallieerde Controleraad op 27 maart 1946 een akkoord gesloten over de uitvoering van de demontages en de beperking van de produktie. Daarbij werd een onderscheid gemaakt tussen drie soorten sectoren: de oorlogsindustrie moest totaal afgebroken worden; in de tweede, grote categorie van met de oorlogsindustrie verbonden sectoren (waaronder ijzer en staal) moest de produktie tot het niveau van het crisisjaar 1932 (of 70 à 75 % van het niveau van 1936) beperkt worden; in de derde restcategorie was de produktie in principe vrij. Globaal moest aldus 45 tot 50 % van het Duitse produktiepotentieel verdwijnen.

Voor de staalindustrie betekende dat concreet dat in heel Duitsland de produktie niet boven de 5,8 miljoen ton mocht uitkomen en dat daartoe een produktiecapaciteit van 7,5 miljoen ton mocht blijven bestaan (39). In de westelijke sectoren samen moesten ongeveer 1.800 fabrieken ontmanteld worden voor een totale waarde van 0,75 miljard \$ (40). 1.636 van deze 1.800 fabrieken lagen alleen al in de Britse en Amerikaanse zone (Chardonnet 1947: 225-226; Fontaine 1950: 201; Piettre 1952: 109-110, 160-161, 571-572; Gimbel 1976: 77-81).

De ontmantelingen in deze laatste zones kwamen echter zeer langzaam op gang: eind 1946 waren er nog maar 30 fabrieken afgebroken. Vanaf mei 1946 legden de Amerikanen in hun zone feitelijk de afbraak stil en in augustus eisten ze in de Controleraad dat het demontageplan gewijzigd zou worden als men zich niet aan de afspraak hield Duitsland als een geheel te besturen. De feitelijke verdeling in vier economische zones bracht inderdaad grote problemen met zich. De zones vormden geen 'natuurlijke' eenheden. De dichtbevolkte, geïndustrialiseerde, Britse zone, die bovendien het grootste deel van de vluchtelingen uit het oosten te verwerken kreeg, was gescheiden van de meer agrarische zones in het zuiden en het oosten; die laatste zones kwamen dan weer steenkool te kort. Deze problemen, die er toe leidden dat de bezettingskosten de Britten al snel boven het hoofd groeiden en hun mogelijkheden tot autonoom initiatief beperkten, vormden de aanleiding tot de beslissing van de Britten en Amerikanen om per 1 januari 1947 hun bezettingszones te fuseren. De Fransen en de Russen waren echter niet te vinden voor verdere eenmaking. Wel kwam het in het begin van 1947 tot heuse handelsakkoorden van de Bizone met de Sovjet- en de Franse zone.

Steeds meer werd duidelijk dat de politiek van ontmantelen en beperken van de produktie voor de bezettingsmogendheden zelf duur was en dat het interessanter was de Duitsers zelf de voor hun levensonderhoud of voor de betaling van de importen noodzakelijke produkten te laten produceren. Dat was ook de reden waarom de Amerikanen de ontmantelingen zo snel stillegden. In december 1946 stelden de Russen in de Controleraad voor de herstelbetalingen niet

---

39. Hempel (1969: 167) spreekt verkeerdelijk over een produktieplafond van 5,8 miljoen ton voor ruwijzer en 7,5 miljoen ton voor afgewerkte staalprodukten.

40. 3 miljard Reichsmark (waarde 1938) (Piettre 1952: 110), omgerekend volgens de koers 1 \$ = 4 RM (beide in waarde 1938) die afgesproken werd voor de berekening van de reparaties (ibid.: 103). De ontmantelingen vormden niet de enige vorm van herstelbetaling. Daarnaast werden de Duitse bezittingen in het buitenland (waaronder ook banktegoeden en brevetten) en de handelsschepen in beslag genomen en ook de economische aanhechting van het Saarland bij Frankrijk werd in de berekening opgenomen. In totaal werd onder 18 westerse landen tenslotte ongeveer 517 miljoen \$ (waarde 1938) verdeeld (ibid.: 110, 117-125).



meer op basis van ontmantelingen, maar op basis van de lopende produktie te regelen, hetgeen ze zelf sinds het voorjaar van 1946 al in praktijk brachten. Voor de staalindustrie stelden ze voor nog slechts een derde van de produktiecapaciteit af te breken en meer dan het dubbele van de in maart vastgestelde produktie - 12 miljoen ton in plaats van 5,8 miljoen - toe te laten (Chardonnet 1947: 227-228, 234-236; Fontaine 1950: 202-204; Piettre 1952: 73, 90, 110; Gimbel 1968: 57-61, 174-175; 1976: 98-99, 144; Winkel 1974: 45).

Eind augustus 1947 werd dan ook de toegelaten produktie voor de industrieën uit de tweede categorie (zie boven) opgetrokken tot 90 à 95 % van het niveau van 1936. In de Bizone alleen al mocht per jaar 10,7 miljoen ton ruwstaal geproduceerd worden, in geheel Duitsland 11,5 miljoen ton. De toegelaten produktiecapaciteit in de staalsector werd er tot 13,5 miljoen ton opgetrokken. In oktober 1947 werd de capaciteit van de staalfabrieken nog op 19 miljoen ton geschat, waarvan 12 tot 14 miljoen in de Britse zone. In dezelfde maand werd in de Bizone het aantal te demonteren fabrieken teruggebracht van 1.636 naar 682 - waaronder wel nog steeds de belangrijkste uit het Ruhrbekken (41) (Fontaine 1950: 204, 387; Piettre 1952: 112, 571; Gimbel 1968: 153-155, 175-178; 1976: 225-229).

De inschakeling van Duitsland in het Marshallplan vanaf maart 1948, waarmee volgens Piettre de Geallieerden definitief van een bestraffende naar een bevoogdende opstelling overstapten, betekende een verdere rem op de demontagepolitiek. Was het immers niet absurd langs de ene kant installaties af te breken om langs de andere kant nieuwe en dus modernere op te bouwen? Het in Duitsland zelf actiever wordende verzet tegen de demontages vond daarom steeds meer gehoor in de Verenigde Staten. Vanaf juli stelden de Amerikanen dan ook een verdere reductie van het aantal te demonteren fabrieken voor. Pas in april 1949 werd daarover onder de westerse Geallieerden overeenstemming bereikt. Nog slechts 480 fabrieken kwamen voor demontage in aanmerking. Daardoor werden acht grote ijzer- en staalfabrieken uit het Ruhrgebied - en ook het grootste deel van het beruchte IG Farben - gered, maar nog niet Thyssen, het grootste geïntegreerde staalcomplex van het land. Het toegelaten produktieniveau voor de staalsector werd tot 11,1 miljoen ton per jaar opgetrokken (Fontaine 1950: 387; Piettre 1952: 91-92, 113-116, 571; Gimbel 1968: 182-185; Winkel 1974: 45).

Feitelijk had de produktiebeperving in de ijzer- en staalsector echter nooit een reële betekenis. Voor de munthervorming van juni 1948 was het prijsniveau in de sector zo oninteressant dat de bedrijven niet erg gemotiveerd waren om te produceren. Zo werd in

---

41. Volgens Piettre (1952: 112) werd in de Franse zone het aantal te demonteren fabrieken nu tot 176 beperkt. Als voordien het totaal voor de westelijke zones 1.800 bedroeg, dan is niet duidelijk hoe hier van vermindering sprake was.

1947 in West-Duitsland niet meer dan 3 miljoen ton ruwstaal geproduceerd en de Geallieerden maakten zich dan ook zorgen over dit lage produktieniveau. Vanaf de tweede helft van 1948 nam de produktie echter snel toe, zodat in dat jaar reeds 5,5 miljoen ton en het jaar erop 9,2 miljoen ton ruwstaal geproduceerd werd. Toen in 1950 het maximumquotum een beperking kon gaan vormen werd er in het kader van de Korea-crisis en het op handen zijnde EGKS-akkoord echter niet zo zwaar aan getild. Het toegelaten maximum van 11,1 miljoen ton werd dan ook met 1 miljoen ton overschreden. In 1952 werd de beperking definitief opgeheven (Fontaine 1950: 383; Piettre 1952: 64-65, 161, 173, 571-572; Radkau 1974: 447-448; Abelshauser 1975: 148-149; Mitchell 1980: 421, 423; Adamsen 1981: 93-94; Milward 1987: 147).

De installaties van Thyssen en nog vijf andere grote staalfabrieken waren intussen gered door de verdere - overigens voor de rest beperkte - reductie van de demontagelijst die tot stand kwam bij het akkoord van Petersberg in november 1949 (42). In ruil daarvoor stemde de recentelijk verkozen Duitse Bondsregering ermee in aan de Internationale Ruhrautoriteit deel te nemen (Piettre 1952: 116-117).

Toch is het niet zo dat er helemaal niets werd gedemonteerd. In de periode voordat de lijst tot stand kwam was al druk afgebroken - met name in de Franse en Russische zones. Verder werd ook steeds meer gedemonteerd naarmate de lijst van fabrieken die daartoe in aanmerking kwamen werd ingekort. In de periode 1946-1949 werden in totaal 668 fabrieken of onderdelen ervan afgebroken, waarvan 268 alleen al in 1949. In de ijzer- en staalindustrie, die met 30 % van alle demontages een van de zwaarst getroffen sectoren was, werd 93 % pas in dat laatste jaar weggenomen en met de ontmanteling van de Reichswerke in Salzgitter werd pas in 1950 begonnen. Nadat in Salzgitter naar aanleiding daarvan rellen uitbraken werd die ontmanteling tenslotte stopgezet.

In de ijzer- en staalindustrie werden 73 fabrieken ontmanteld - waarvan 69 in 1949 - voor een totale produktiecapaciteit van 5 tot 6 miljoen ton (een kwart van de capaciteit) en een waarde van 101,7 miljoen mark (waarde 1938). De Britten alleen eigenden zich hiervan 47 miljoen mark aan installaties toe. De enige Duitse breedbandwalserij van Dinslaken in het Ruhrgebied werd aan de Sovjet-Unie toegewezen. Verschillende hoogovens van de Reichswerke werden naar Frankrijk overgebracht (Piettre 1952: 120-121, 130-131, 564-565; Herchenröder e.a. 1953: 8; Burn 1961: 399-400; Besson 1962: 279; Schmidt 1970: 148-149; Milward 1987: 385).

Deze demontages leidden ertoe dat de herneming in de Westduitse zware industrie langzamer op gang kwam dan in de andere sectoren. In

---

42. Volgens Hempel werd Thyssen wel gedemonteerd. Zijn lijst van demontages in de zware industrie (1969: 161-162) is dan ook niet geheel betrouwbaar.

1951 werd in West-Duitsland bijvoorbeeld nog maar 13,5 miljoen ton ruwstaal geproduceerd - 4,5 miljoen ton minder dan in 1939. Op verschillende plaatsen waren ook onderdelen uit geïntegreerde bedrijven weggenomen. Dit leidde tot flessehalzen, zowel binnen de sector zelf als in de rest van de economie (Piettre 1952: 131, 296-297; Hahn 1953: 38; Mitchell 1980: 423).

Gedurende een hele tijd verhinderden de Geallieerden ook de investeringen. Frankrijk, dat voor haar eigen breedbandwalserijen overproductie vreesde, dwong bijvoorbeeld af dat Duitsers voorlopig geen nieuwe breedbandwalserij installeerden. Toen Duitsland vanaf 1950 op dit punt weer de vrije hand kreeg werd een snelle inhaalbeweging ingezet - in de eerste helft van de jaren vijftig liepen de Duitse investeringen in de ijzer- en staalindustrie op tot de helft van het totaal van de EGKS. In 1950 en 1951 alleen al werd voor 980 miljoen DM geïnvesteerd, waarvan 15,5 % uit de Marshallhulp gefinancierd werd (43). Ook de andere sectoren moesten bijspringen. In januari 1952 werd een wet gestemd, waarbij uit de winsten van de andere sectoren voor in totaal 1 miljard DM moest bijeengebracht worden voor investeringen in de steenkool-, de energie- en de ijzer- en staalsector. De ijzer- en staalindustrie kreeg daarvan 296,5 miljoen DM en daarmee werd 24 % van de in het kader van de investeringshulp goedgekeurde projecten in de sector gefinancierd (Piettre 1952: 132, 245-246, 249-250, 585; Hahn 1953: 31, 39; Burn 1961: 399-400; Eurostat 1974: II-7; Winkel 1974: 91; Adamsen 1981: passim, cijfers over investeringshulp: 262-272; Milward 1987: 108-111).

De ondernemersorganisatie van de staalindustrie (WiVEStI, zie verder) speelde merkwaardig genoeg geen grote rol bij de discussie over de investeringshulp. Voor haar was die hulp eerder een noodmiddel en had de oplossing van de eigendomskwestie (zie verder) en de vrije prijsvorming een grotere prioriteit (Adamsen 1981: 208).

D. Bij hun overname van de macht in Duitsland namen de Geallieerden de mechanismen van de openbare loon- en prijsregulering uit de nazi-tijd over en bevroren ze de lonen en prijzen op het dan geldende niveau. Verhogingen moesten door de geallieerde Controleraad goedgekeurd worden. Vanaf oktober 1945 pleitten de Britten in die raad voor prijsverhogingen in de ijzer- en staalsector, maar de Sovjet-Unie verzette zich daartegen.

In de westelijke bezettingszones werd elke vorm van kartellering verboden en werden alle organisaties van de ijzer- en staalsector ontbonden. Het openbare Verwaltungsamt Stahl und Eisen nam op het vlak van de verkoop echter de functies over van het vroegere staalkartel. Daarnaast had men blijkbaar behoefte aan advies uit de sector zelf, want men liet op het eind van 1945 reeds toe dat een belangenorganisatie, de Wirtschaftsvereinigung Eisen- und

Stahlindustrie (WiVEStI), die ook model stond voor organisaties in andere sectoren, werd opgericht. Volgens Radkau was de activiteit van de ondernemersorganisaties al snel groter dan in de nazi-tijd (Fontaine 1950: 215; Gottlieb 1960: 89-90; Treue 1960: 659; Voigt 1962: 187; Radkau 1974: 446).

Omdat prijsverhogingen voorlopig niet mogelijk waren, werd aan de reeds gedeconcentreerde bedrijven (zie verder) in de sector een subsidie van 50 mark per ton toegekend. Pas na de breuk tussen Oost en West kon in april 1948 een eerste prijsverhoging van 66 DM per ton ruwstaal worden toegestaan. Daarbij werd echter de subsidie afgeschaft - althans officieel; volgens Fontaine bleven er 'verborgen' subsidies bestaan - en door de niet lang daarna doorgevoerde munthervorming namen ook de kosten weer toe, zodat het netto-resultaat van de prijsverhoging niet groot was. De ondernemingen probeerden dan ook zoveel mogelijk staal te exporteren, omdat de prijzen op de wereldmarkt veel hoger waren (Fontaine 1950: 212, 217, 385; Burn 1961: 401).

Dadelijk na de munthervorming werd de regulering van de de prijzen en van de rantsoenering in de Bizone voor de meeste produkten terug aan de Duitsers overgedragen; in de Franse zone gebeurde dat pas in mei 1949. De Wirtschaftsrat onder leiding van Erhard ging, ondanks de aanvankelijk grote tegenstand van de publieke opinie en de vakbonden, al snel over tot liberalisering van het prijsbeleid. Dit liet echter alle ruimte voor private regulering. Erhard beklagde er zich al snel over dat de ondernemers elkaar meer als collega's dan als concurrenten beschouwden. Voor verschillende produkten was het overigens nodig de publieke prijsregulering en rantsoenering voorlopig in stand te houden. In de staalindustrie bleef de directe overheidscontrole zelfs tot begin 1953 bestaan. Ook daarna probeerde de regering nog invloed op de prijzen uit te oefenen. Erhard was er immers van overtuigd dat het laag houden van de staalprijzen een essentieel element van het anti-inflatiebeleid was. Het overheidsbedrijf in Salzgitter werd daartoe soms als prijsbreker ingezet (Piettre 1952: 201; Burn 1961: 435, 440-441; Voigt 1962: 188; Radkau 1974: 446-447; Winkel 1974: 59-62).

E. Het meest ingrijpend op de korte termijn waren de maatregelen van de Geallieerden ter deconcentratie (44) van de Duitse zware industrie. Het uitgangspunt was dat de grote concerns 'ontvlecht' moesten worden om te verhinderen dat ze weer tot anti-democratische en internationaal agressieve macht zouden kunnen uitgroeien.

Reeds voor het akkoord van Potsdam werden alle Duitse bezittingen door de Geallieerden gesekwestreerd. Eind december 1945 werd deze

---

44. De termen 'kartel' en 'concern' werden in de officiële teksten veel door elkaar gebruikt. Dit leidt ook wetenschappelijke auteurs tot een verwarrend gebruik van de begrippen 'deconcentratie' en 'dekartellering'.

maatregel door de Britse bezettingsmacht bevestigd voor de steenkoolmijnen en acht maanden later voor de ijzer- en staalconcerns. Het bestuur ervan werd in handen gelegd van de North German Coal Control Group en de North German Iron and Steel Control Group, maar deze gaven die opdracht door aan Duitse vertrouwenslieden (Treuhänder). Meestal waren dit de vroegere bestuurders van de ondernemingen. Bij één van de Thyssen-bedrijven moest het personeel zelfs drie maanden staken om een nazi-directeur weg te krijgen. In de steenkoolsector werden de vertrouwenslieden tenslotte gegroepeerd in de Deutsche Kohlenbergbauleitung, in de ijzer- en staalsector in de Treuhandverwaltung im Auftrag der North German Iron and Steel Control. Dit laatste bestuur, dat ondanks vakbondsprotest onder leiding van Heinrich Dinkelbach, voorheen de financiële directeur van de Vereinigte Stahlwerke, werd geplaatst, kreeg ook opdracht een voorlopige deconcentratie van de steenkool- en de ijzer- en staalsector voor te stellen en door te voeren.

Op deze wijze kwamen tussen 1 maart 1947 en 1 april 1948 in de ijzer- en staalsector uit de negen grootste groepen 25 voorlopige maatschappijen tot stand: de Vereinigte Stahlwerke werd in 11 ondernemingen opgesplitst, Klöckner en Mannesmann werden in drie gedeeld en Hoesch en de Ilseder Hütte in twee; de ijzer- en staalafdelingen van Krupp, Haniel (Gutehoffnungshütte), Otto Wolff en Thyssen-Bornemisza bleven, voor zover er geen demontages plaatsvonden, grotendeels als geheel bewaard. De oude concerns bleven intussen wel bestaan en, op Roehling en Krupp na die in juni en juli 1948 onteigend werden (45), ook de officiële eigenaar van de fabrieken. De voorlopige maatschappijen moesten tot de definitieve oplossing van de eigendoms kwestie als trustees optreden en kregen daartoe een nominaal kapitaal van 100.000 mark.

Opvallend was de paritaire vertegenwoordiging van werkgevers en werknemers in het bestuur van deze maatschappijen. Dit was voor een deel een antwoord op de toegenomen activiteit van de vakbonden. Men hoopte ermee een ongestoorde produktie te verzekeren. De Britten, die - zeker voor de steenkoolsector - in de richting van nationalisatie dachten, legden daarmee de basis voor de nog steeds bestaande 'Mitbestimmung' in de Duitse steenkool- en ijzer- en staalsector (46). De Franse onderzoeker Pièttre parafraserend kan men dan ook zeggen dat de voorlopige maatschappijen een drievoudig karakter hadden: kapitalistisch in de mate dat de eigendom van de vroegere concerns werd gerespecteerd, socialistisch voor zover de

---

45. Bij Roehling werd overigens enkel het aandeel van Hermann Roehling, van zijn neef en van zijn schoonzoon - in totaal ongeveer 10 % van het familiebedrijf - in beslag genomen (Schmidt 1962: 76).

46. De ondernemers zagen zich zo gediscrediteerd dat ze in een aantal gevallen zelf met voorstellen tot Mitbestimmung kwamen, zo bijvoorbeeld bij Klöckner. De bedoeling was mede met de steun van de werknemers deconcentratie te voorkomen (Schmidt 1970: 74-75, 78).

werknemers een vertegenwoordiging kregen, technocratisch in de mate dat ze onder de controle van de bezettende overheid stonden (Fontaine 1950: 216; Piettre 1952: 139-144; Herchenröder e.a. 1953: 11-13, 154; Pritzkoleit 1953: 162, 165-172; Manchester 1968: 725-726; Hempel 1969: 163-166; Schmidt 1970: 54-59, 75-86, 98, 155, 182; Milward 1987: 149-150).

Na de oprichting van de Bizone werden de oorspronkelijke, Britse controleorganen gereorganiseerd tot Anglo-Amerikaanse. Na lange discussies, waarbij zowel de Britse regering als verschillende Duitse Landsregeringen en de vakbonden zich tenslotte gedwongen zagen hun socialisatieplannen te laten varen, vaardigde het Brits-Amerikaans bestuur op 10 november 1948 de belangrijke wet nr. 75 uit waarin gestipuleerd werd dat de vroegere concerns - 12 in de ijzer- en staalindustrie en 14 in de steenkoolsector - geliquideerd en gedeconcentreerd, maar daarna voor een deel tot 'eenheidsmaatschappijen' gehergroepeerd zouden worden. Het voorstel daartoe moest uitgewerkt worden door twaalf Duitse vertrouwenslieden. Ondanks de dringendheid duurde het een jaar voor deze definitief waren uitgekozen - het werden er tenslotte maar elf (waaronder vier vakbondsleden) met Dinkelbach weer als voorzitter. De eigendoms kwestie - waarover Britten en Amerikanen van mening verschilden - werd intussen doorgeschoven naar de toekomstige Duitse regering (Piettre 1952: 145-146; Herchenröder e.a. 1953: 13-15; Pritzkoleit 1953: 162-163, 173-174; Gimbel 1968: 117-119, 155-158, 170-171; 1976: 207-217; Schmidt 1970: 151-160; Eick e.a. 1978: 37; Steininger 1979: 169-229; Milward 1987: 149-150, 152).

F. Rond dezelfde tijd bereikten de Geallieerden overeenstemming over het tot stand brengen van een Internationale Ruhrautoriteit. Reeds op de conferentie van Teheran (november-december 1943) was er sprake van het Ruhrgebied - en ook het Saargebied - onder internationale controle te plaatsen en met name de Fransen bleven op internationalisering van het Ruhrgebied aandringen.

Niet alleen veiligheidsoverwegingen, maar ook de afhankelijkheid van de Franse ijzer- en staalindustrie ten opzichte van de Duitse steenkool speelden hierbij een belangrijke rol (zie 15.6). Het Franse voorstel hield in dat het Ruhrgebied een eigen regering, munt en tolgrens zou krijgen. Het land zou door een internationaal orgaan, bestaande uit vertegenwoordigers van Frankrijk, Groot-Brittannië en de Benelux, gecontroleerd worden, terwijl de Verenigde Staten en de Sovjet-Unie moesten garant staan voor de neutraliteit ervan.

De andere Geallieerden voelden er niet veel voor om het Ruhrgebied uit het Duitse geheel los te koppelen. Het verste waartoe de Britten bereid waren, was het aandelenkapitaal van de gesekwestreerde Ruhrconcerns in handen te geven van een internationale publieke holding (waaraan ook de Sovjet-Unie zou deelnemen), met andere woorden de concerns te 'internationaliseren' naar analogie met 'nationalisatie' op binnenlands vlak. Frankrijk wees dit aanvankelijk als ontoereikend van de hand, maar schoof daarna in de richting van dit voorstel op (Piettre 1952: 140; Schwarz 1966:

186-187, 197, 289; Dallek 1979: 438; Steininger 1979: 189-190; Milward 1987: 127-129, 137-138).

De obstructie van Frankrijk en de Sovjet-Unie tegen een eengemaakt bestuur van Duitsland leidde er intussen toe dat de Britten en Amerikanen hun zones integreerden en Frankrijk alle controle over de Ruhr dreigde te verliezen. De poging tot verdere Europese economische integratie via het Marshallplan en de OEES (zie 15.2) bracht Frankrijk echter in een gunstige onderhandelingspositie omdat het land daarbij onmisbaar was. De Amerikanen waren daarom bereid over een 'Internationale Ruhrautoriteit' met strikte economische bevoegdheden te praten. Door de Fransen bij de onderhandelingen over de Ruhr te betrekken wonnen ze bovendien een bondgenoot in hun verzet tegen de nationalisatie van de Ruhrconcerns. De Franse regering - zoals ook de regeringen van de Benelux-landen - was daarvan immers tegenstander omdat ze vreesde dat overheidsbezit van de zware industrie de macht van de Duitse staat alleen maar zou doen toenemen. Zij verkoos daarom zo strikt mogelijke internationale publieke controle over prive-ondernemingen boven nationalisatie (Steininger 1979: 183-184; Milward 1987: 141-143, 149, 151).

Vanaf februari 1948 onderhandelden Fransen, Engelsen en Amerikanen regelmatig met elkaar in Londen over de toekomstige plaats van Duitsland binnen het Westeuropese kader. Het duurde tot het einde van het jaar vooraleer ze over alle punten overeenstemming bereikten. In juni werd reeds een principe-besluit genomen over een vorm van internationale controle over de Ruhr in ruil voor de opname van West-Duitsland in het Marshall-plan, maar het duurde tot december voor een uitgewerkt compromis over de Internationale Ruhrautoriteit tot stand kwam. De instantie werd begin 1949 opgericht, maar kreeg pas op eind april haar definitief statuut. Dan nog duurde het tot november vooraleer de Duitse regering, na het akkoord van Petersberg, bereid was eraan mee te werken.

Bij het begin van het onderhandelingsproces stelden de Amerikanen reeds voor de bevoegdheden van de op te richten autoriteit uit te breiden tot de steenkool- en ijzer- en staalindustrie van Frankrijk en de Benelux, maar daarvoor was het nog te vroeg. Frankrijk probeerde nog steeds controle te verwerven over de Ruhr-steenkool ten bate van haar eigen staalindustrie en was vooralsnog niet bereid in ruil daarvoor een deel van haar soevereiniteit af te staan. De discussie ging er nu vooral over hoe groot de controle van de Ruhrautoriteit over de ondernemingen moest zijn. De Fransen wilden een strikte controle tot op bedrijfsniveau, maar voor de Amerikanen was dat onaanvaardbaar. Het uitvaardigen van wet nr. 75 over de liquidatie van de Ruhrconcerns en het bestuur van de sector door Duitse vrouwenleden had dan ook mede tot doel de Fransen duidelijk te maken dat ze op dit punt geen illusies moesten koesteren. Met zijn bekende pathos bestempelde De Gaulle deze wet daarom als de zwaarste beslissing die tot dan toe in de twintigste eeuw was genomen. Om de Fransen te kalmeren bood Marshall hen aan deel te nemen aan de bizonale controle-organen voor de steenkool- en ijzer- en staalindustrie - iets wat hen tot nu toe geweigerd was,

zolang de fusie van de Franse zone met de Bizone niet geregeld was. Normaal gesproken zouden de bevoegdheden van deze controle-organen echter worden overgedragen aan de toekomstige Westduitse regering. Om dat te verhinderen bleef voor Frankrijk een akkoord over een internationale Ruhrautoriteit dus noodzakelijk, iets waarvoor nu ook de regeringen van Groot-Brittannië en de Benelux gewonnen waren.

Frankrijk benutte haar onderhandelingsruimte efficiënt en slaagde er in een aantal bevoegdheden van de bizonale controle-organen voor steenkool en ijzer en staal over te hevelen naar de Internationale Ruhrautoriteit. De autoriteit kreeg in tegenstelling tot die controle-organen echter een meer controlerend dan uitvoerend karakter. Haar belangrijkste taak was per trimester vast te stellen hoeveel steenkool, cokes en staal (en eventueel ook ruwijzer) voor de export moest gereserveerd worden. Dit moest echter kaderen binnen de geïntegreerde Europese programma's van de OEES. Daarnaast kon de autoriteit, om er zeker van te zijn dat geen vorm van discriminatie plaatsvond tussen leveringen in binnen- en buitenland, controle uitoefenen op de prijzen, de douane-tarieven en de aangerekende transportkosten in de betrokken sectoren. De controle over het deconcentratie-programma in beide sectoren bleef echter in handen van de geallieerde controle-groepen die na de beëindiging van het militair bestuur over Duitsland bij de Geallieerde Hoge Commissie werden ondergebracht (47).

In de Internationale Ruhrautoriteit waren zeven landen vertegenwoordigd: de drie bezettingsmachten en West-Duitsland, elk met drie stemmen, en de drie Benelux-landen, elk met een stem. Met slechts een vijfde van de stemmen bleef de Westduitse zware industrie dus duidelijk onder de voogdij van de westerse Geallieerden en het is daarom begrijpelijk dat de opwinding over het Ruhrstatuut in Duitsland groot was.

Al vroeg in de loop van het onderhandelingsproces was het de Fransen duidelijk geworden dat ze niet op de Geallieerden hoefden te rekenen om Duitsland onder controle te houden, integendeel. In de loop van 1948 gingen ze dan ook over tot een radicale herformulering van hun Duitslandpolitiek. Steeds duidelijker zagen ze in dat de enige manier om zowel hun militaire als industriële belangen veilig te stellen een positievere opstelling ten opzichte van dat land was. Volgens Milward gingen ze dan ook alleen maar verder op de weg van de internationalisering van de Ruhr om bij verdere onderhandelingen over voldoende wisselgeld te beschikken. De Internationale Ruhrautoriteit zou overigens nooit gebruik maken van haar bevoegdheden op het vlak van de ijzer- en staalindustrie. De Westduitse pers had zich op dit punt al heel snel te zeer opgewonden (Piettre 1952: 92, 146-149, 167-169, 557; Herchenröder e.a. 1953: 17, 20, 32, 39-41; Schwarz 1966: 198-199; Steininger 1979: 229-238; Milward 1987: 145-146,

---

47. De bevoegdheidsafbakening tussen de verschillende instanties was overigens niet steeds even helder (Milward 1987: 381).



149-161, 388-389).

G. Tot grote teleurstelling van de Westduitsers hielden de Geallieerden ondanks hun meer positieve opstelling ten opzichte van de Bondsrepubliek in het kader van de beginnende Koude Oorlog en de onderhandelingen over het Schuman-plan (zie verder) vast aan het deconcentratieprogramma in de zware industrie. De Geallieerde Hoge Commissie vaardigde in mei 1950 een wet uit waarbij de vroegere wet nr. 75 vervangen werd door een regeling die enkel gematigder was in de mate dat duidelijk gestipuleerd werd dat bij de liquidatie van de oude concerns de vroegere eigenaars schadeloos gesteld moesten worden. De kort daarvoor tot stand gekomen vakcentrale DGB protesteerde hiertegen, mede omdat een oplossing in de richting van socialisatie definitief de weg werd afgesneden, maar had voorlopig de handen vol met het verdedigen van de paritaire Mitbestimmung in de sector.

In de nieuwe wet nr. 27 werden de ondernemingen genoemd die geliquideerd moesten worden, evenals de wijze waarop de reorganisatie ervan moest plaatsvinden. Het was de bedoeling dat op hoogstens twee uitzonderingen na de nieuwe ijzer- en staalondernemingen een maximumcapaciteit van 1,5 miljoen ton zouden bezitten. Tot nog grotere ontgoocheling van de Duitsers nam de Geallieerde Hoge Commissie ook de uitvoering van de deconcentratie verder in eigen hand. In september reeds sprak ze de liquidatie uit van de belangrijkste zes staalconcerns: Vereinigte Stahlwerke, Krupp, Mannesmann, Klöckner, Hoesch en Gutehoffnungshütte (48). Een nieuw memorandum op het einde van 1950 voorzag de opsplitsing van de grootste concerns in 29 onderdelen en de liquidatie van 353 ondernemingen en fabrieken die van de vroegere groepen deel uitmaakten. Om het herstel van de oude concerns te verhinderen werd ook een verbod afgekondigd op de verticale integratie van steenkool en staal en mocht de totale waarde van deelnemingen in andere bedrijven en dochtermaatschappijen niet de 50 % van het eigen kapitaal overschrijden.

De onderhandelingen over het Schuman-plan (zie verder) gaven de Duitsers echter onderhandelingsruimte en in dit kader werden de geallieerde voorstellen tenslotte bijgesteld: de staalconcerns werden opgesplitst in slechts 25 ondernemingen; twaalf ervan mochten

---

48. Volgens Pritzkolet (1953: 142) nam Hermann Reusch, zoon van Paul Reusch en op zijn beurt bestuurder van de Gutehoffnungshütte, in oktober 1950 ontslag als adviseur van de Duitse onderhandelingsdelegatie in het kader van het Schuman-Plan uit protest tegen de liquidatie van deze zes concerns. Volgens Diebold (1959: 71, 102-103) en Milward (1987: 402) was zijn ontslag meer een uitdrukking van zijn voorkeur voor een nieuw internationaal staalkartel. Het meningsverschil berust misschien op de reeds genoemde verwarring omtrent de begrippen deconcentratie en dekartellering.

steenkoolmijnen bezitten tot maximaal 75 % van hun steenkoolbehoeften (die steenkool moesten ze overigens tegen de marktprijs verrekenen) (49); tenslotte mocht de totale waarde van deelnemingen en dochtermaatschappijen de 50 % overschreiden als op een aandeelhoudersvergadering aandeelhouders ter waarde van meer dan de helft van het kapitaal daarmee instemden (Piettre 1952: 148-152; Herchenröder e.a. 1953: 16-17, 20-21, 42-25, 31-33; Pritzkolet 1953: 174-175; Treue 1960: 671-672; Hempel 1969: 170-172; Schmidt 1970: 176-187).

Op deze wijze kwamen tenslotte voor korte tijd 25 nieuwe ijzer- en staalondernemingen tot stand. Het principe daarbij was dat elk van de oorspronkelijke grootaandeelhouders van een van de vroegere concerns zich tot een van de nieuwe gedeconcentreerde ondernemingen moest beperken. Al heel snel zette echter weer een beweging van herconcentratie in, zoals blijkt uit volgende korte schets. De Vereinigte Stahlwerke werden oorspronkelijk in dertien ijzer- en staalondernemingen en drie steenkoolmaatschappijen opgesplitst. In de ijzer- en staalsector was daarvan de Dortmund-Hoerder Hüttenunion met een produktiecapaciteit van 2,2 miljoen ton voorlopig de grootste Duitse staalonderneming.

Twee van de nieuwe ondernemingen die uit de Vereinigte Stahlwerke voortkwamen, slaagden er in grote delen van het vroeger bezit ervan onder hun controle te krijgen. De August Thyssen Hütte kreeg in 1955 de Niederrheinische Hütte, in 1958 de Deutsche Edelstahlwerke en in 1963 de Handelsunion (geen staalbedrijf, wel een vroeger Vestag-onderdeel) onder controle en nam in 1964 Phoenix en de Rheinische Röhrenwerke over, die in 1955 al met elkaar gefuseerd waren. Via al deze operaties slaagde de familie Thyssen erin haar controle, die zich na de deconcentratie hoofdzakelijk tot de Rheinische Röhrenwerke en de Deutsche Edelstahlwerke beperkte, in de sector weer op te voeren.

De Rheinische Stahlwerke kwam in 1954/1956 tot stand als holdingmaatschappij voor twee gedeconcentreerde Vestag-bedrijven, de Rheinisch-Westfälische Eisen- und Stahlwerke en de Rheinstahl Union (metaalbewerking). Nog twee andere vroegere Vestag-bedrijven kwamen onder haar controle: de Gusstahlwerke Witten in 1959 en Ruhrstahl in 1963. Vijf vroegere Vestag-onderdelen bleven buiten het bereik van Thyssen en Rheinstahl: de reeds genoemde Dortmund-Hoerder Hüttenunion waarin het vroegere aandeel van Hoogovens in Vestag werd geconcentreerd, de Hüttenwerke Siegerland die door Dortmund-Hoerder werd overgenomen, de Bochumer Verein die op het einde van de jaren vijftig onder controle van Krupp kwam, de Stahlwerke Südwestfalen en het Gusstahlwerk Oberkassel (Piettre 1952: 152; Herchenröder e.a. 1953: 80-104; Pritzkolet 1953: 131-141, 180-184; 1955: 356-379;

---

49. Het bezit van steenkoolmijnen door ijzer- en staalbedrijven werd hierdoor van 55 % teruggebracht tot 11 % volgens Herchenröder e.a. (1953: 26) en tot 16,5 % volgens Piettre (1952: 152).

1957: 350-374; Diebold 1959: 365-366, 371, 374; Lister 1960: 426-427; Besson 1962: 286-301; Manchester 1968: 850-852; Hempel 1969: 173-175, 191-193; Wiel 1970: 246-249, 263-269, 272-273; Eick e.a. 1978: 38-42).

Bij Mannesmann, Krupp, de Gutehoffnungshütte, Klöckner en Hoesch viel telkens een bijna identiek patroon waar te nemen. Meestal werden ze in drie, vier grote delen opgesplitst: een voor de meeste ijzer- en staalactiviteiten, een voor de steenkoolmijnen en een voor de verdere metaalbewerking; de eventuele vierde onderneming groepeerde eventueel restactiviteiten of betekende een verdere opsplitsing van een van de hoofdactiviteiten. Meestal bleven er banden bestaan tussen de vroegere concernonderdelen, zodat het nadien niet erg moeilijk was de concerns grotendeels weer te herstellen.

Het ijzer- en staalbedrijf van Mannesmann slaagde in dat laatste reeds na drie jaar. Het ijzer- en staalbedrijf Klöckner kon in 1954 in haar vroegere kolennijnen weer onder controle krijgen. Dat laatste deed ook Hoesch in 1955. In 1966 nam het de Dortmund-Hoerder Huttenunion over en ging een samenwerkingsverband met het Nederlandse Hoogovens aan, de vroegere hoofdaandeelhouder van Dortmund-Hoerder (deze samenwerking nam tijdelijk de vorm van een fusie - onder de naam Estel - aan). De Huttenwerke Oberhausen, het staalbedrijf dat uit de Gutehoffnungshütte (Haniel) voortkwam, fuseerde in 1959 met de steenkoolmijnen van de vroegere moedermaatschappij (Herchenröder e.a. 1953: 134-136, 175-188, 199-216, 230-240; Pritzkolet 1953: 95-102, 109-111, 156-161; 1955: 379-380, 383-391; Lister 1960: 427-428; Besson 1962: 304-308; Hempel 1969: 175-177, 184-187; Wiel 1970: 248-249, 253-258, 262-263; Eick e.a. 1978: 38-42).

Bij deze ondernemingen slaagden de Geallieerden erin de vroegere aandeelhouders een groot deel hun bezittingen te doen verkopen, zodat Klöckner, Flick (50) - en in mindere mate Thyssen, Haniel, Von Stumm en Wolff - en hun nakomelingen voor het grootste deel hun activiteiten naar andere sectoren moesten verleggen (zie Herchenröder e.a. 1953: passim). De grootste uitzondering vormde Alfried Krupp, oorspronkelijk de zwaarst gestrafte. Op last van de Amerikaanse hoge commissaris McCloy werd hij op 31 januari 1951, op het hoogtepunt van de Korea-crisis, vrijgelaten en kreeg hij de

---

50. Flick verloor een groot deel van zijn bezittingen die in Midden-Duitsland, nu de Sovjet-zone en later de DDR, lagen. Eind 1947 werd hij tot zeven jaar veroordeeld, maar zijn eigendomsrechten bleven onaangetast. Zijn groep bleef in het bezit van enkele kleinere ondernemingen in de ijzer- en staalindustrie (zoals de Maxhütte; volgens Hempel verwerfde Flick op zeker ogenblik ook 22 % in het Belgische Hainaut-Sambre) en ontwikkelde zich steeds meer in de richting van de auto-industrie (Auto-Union, Mercedes) (Herchenröder e.a. 1953: 247-258; Pritzkolet 1955: 396-403; 1957: 314-323; Hempel 1969: 178, 187-188).

eigendomsrechten terug van zijn in Nürnberg verbeurd verklaarde kapitaal. Toch bleef het de expliciete bedoeling van het geallieerde deconcentratieplan om Krupp voorgoed uit de zware industrie te bannen. Na achttien maanden van zware onderhandelingen slaagden de Geallieerden erin Krupp een conventie te laten ondertekenen, waarbij de ijzer-, staal- en steenkoolbelangen uit het concern - dat daarnaast in drie werd opgesplitst - werden gelicht en in de Hütten- und Bergwerke Rheinhausen ondergebracht. Krupp beloofde dit bedrijf binnen de vijf jaar te verkopen.

Vanaf het begin ontwikkelde hij een geheim plan om onder die afspraak uit te komen. Vanuit het belangrijkste overgebleven deel van het familiebedrijf kocht hij stilaan aandelen over van de Bochumer Verein. De Zweedse financier Wenner-Gren deed in zijn opdracht hetzelfde. Begin 1958 kwam tenslotte aan het licht dat beiden samen 75 % van het bedrijf in handen hadden. Niet lang daarna verkocht Wenner-Gren zijn aandeel aan Krupp en deze vroeg bij de Hoge Autoriteit van de EGKS de toestemming om de Bochumer Verein met Rheinhausen te laten fuseren. De Hoge Autoriteit keurde dit op basis van de beoordeling van haar anti-trustbepalingen goed. Toen de Geallieerden protest aantekenden bij de bondsregering, verschool die zich achter de toelating van de EGKS. Vervolgens vroeg Krupp een jaar uitstel voor de verkoop van Rheinhausen, die ten laatste op 31 januari 1959 had moeten plaats vinden. Na lange beraadslaging verleenden de Geallieerden hem die toelating en dit scenario werd tot Alfrieds dood in 1967, waarbij een eind kwam aan het familiebestuur van de onderneming, elk jaar opnieuw voltrokken. Voordien had Krupp in april 1960 al zijn belangen in een nieuwe onderneming samengebracht. In 1965 kreeg het gefuseerde Rheinhausen/Bochumer Verein de naam Friedrich Krupp Hüttenwerke (Herchenröder e.a. 1953: 157-170; Pritzkolet 1953: 119-130; 1955: 391-396; 1957: 440-456; Diebold 1959: 366-368; Lister 1960: 28-429; Manchester 1968: 744, 751-753, 768-770, 775-779, 836-843, 846-854, 939-940; Hempel 1969: 189-190; Wiel 1970: 260-261).

De Reichswerke AG die sinds de deconcentratie van de Göring-Werke in 1942 (zie 13.7) de overheidsbedrijven in de steenkool-, ijzer- en staalsector groepeerde, bleven publiek eigendom onder de nieuwe overheidsholding AG für Bergbau und Hüttenbetriebe, in 1961 omgedoopt tot Salzgitter AG (Hempel 1969: 177-178; 188).

H. Erg radicaal pakte de geallieerde deconcentratiepolitiek dus niet uit. De Amerikaanse bezettingspolitiek verhinderde zelfs de nationalisatie van de concerns, die aanvankelijk niet enkel door de Britten en de sociaal-democraten, maar ook door de linkerzijde van de CDU werd nagestreefd. Buiten de Verenigde Stahlwerke werden alle concerns voor het grootste stuk weer hersteld. Reeds in 1952 waren zeven van de elf ondernemingen in de EGKS die per jaar meer dan een miljoen ton produceerden, Duits. Ook op bedrijfssniveau waren de gevolgen van de reorganisaties tijdens het interbellum nog merkbaar. In hetzelfde jaar 1952 waren er in de hele Europese Gemeenschap maar zeven geïntegreerde complexen met een productie van 1 miljoen ton staal. Alle waren Duits. Internationaal gezien waren de

produktiekosten in de Westduitse ijzer- en staalindustrie dan ook relatief goedkoop (Diebold 1959: 362, 365; Schmidt 1970: 66-73, 150-154; Steininger 1979: 178-180; Radkau 1974: 448-451; Milward 1987: 374-376).

Dit verhinderde de Duitse ijzer- en staalindustrie niet om, ondersteund door de overheid, in de jaren vijftig op grootschalige wijze te investeren. In veel gevallen richtten de staalconcerns daarbij gemeenschappelijke dochtermaatschappijen op. Toch verliep de expansie van de sector in Duitsland het minst regelmatig van de gehele EGKS. Ze kende in de periode 1952-1972 niet minder dan negen recessiejaren, drie meer nog dan België en Luxemburg. In 1966, het zevende staalrecessiejaar toen de capaciteitsbenutting tot 73,9 % daalde, werd de alarmbel geluid en teruggегреpen naar de aloude kartelmatige aanpak.

Er werden 'Walzstahlkontoren' opgericht, officieel enkel gemeenschappelijke verkoopskantoren voor staalprodukten, maar de bedoeling was meer samenwerking en onderlinge afstemming - met produktieafspraken - tussen de bedrijven tot stand te brengen. Tussen 1966 en 1970 kwamen dan ook belangrijke fusies tot stand: Hoesch met Dortmund-Hoerder en daarna met Hoogovens, August Thyssen met Hüttenwerke Oberhausen (Haniel), Salzgitter met de Ilseder Hütte. In 1971 werden de 'Walzstahlkontoren' omgezet in heuse 'rationaliseringsgroepen' en in 1973 volgde nog de fusie van Thyssen met Rheinstahl (Hempel 1969: 192, 197; Eick e.a. 1978: 40-45; Freyssenet 1979: 120-121; Jacobs 1984: 332).

Het gevolg was dat West-Duitsland beter voorbereid was toen de veralgemeende staalcrisis inzette. Buiten Salzgitter, dat steeds een overheidsbedrijf gebleven is, en Saarlöhl (zie 15.5) zijn alle grote staalbedrijven dan ook in privé-handen gebleven.

Na de oorlog was de invloed van de concernleiders op de politiek over het algemeen minder direct dan in de tachtig jaar daarvoor. Dat had echter ook te maken met het feit dat ze niet zo ontevreden waren over de economische politiek van de opeenvolgende regeringen. De bankier Robert Pferdmenges, die vanaf 1926 een belangrijke rol speelde in de staalindustrie (51) en het tijdens de nazi-tijd aandurfde zich te associëren met een joodse bank, speelde echter een belangrijke rol bij het naar voren schuiven van Konrad Adenauer binnen de CDU. In 1949 bracht hij ook een comite samen dat bij de ondernemersorganisaties fondsen verzamelde om over de partijen

---

51. In dat jaar werd hij bestuurslid van Klöckner en in 1932 plaatsvervangend voorzitter van hetzelfde bedrijf. In 1929 trad hij toe tot de toezichtsrad van Phoenix, Gelsenkirchen en Rheinstahl en enkele jaren later tot die van de Mitteldeutsche Stahlwerke (Flick), in 1948 werd hij plaatsvervangend voorzitter van de Vereinigte Stahlwerke en in 1953 de eerste voorzitter van de August Thyssen Hütte (Pritzkolet 1953: 42-43).

verdelen en vanaf 1950 zetelde hij voor de CDU in de Bondsdag.

Ook de directieleden van de Gutehoffnungshütte en de daaruit voortkomende bedrijven bleven politiek actief: Martin Blank nam zitting in de Bondsdag voor de liberale FDP en Hermann Reusch ontpopte zich al snel tot woordvoerder van de meer nationalistische fractie van de industrie. Verdere directieleden van grote staalondernemingen die in de Bondsdag zetelden waren Pohle (Mannesmann), Muser (Bochumer Verein), Berendsen (Klöckner) en Höck (Salzgitter), alle voor de CDU/CSU. De staalindustrie bleef dus relatief goed vertegenwoordigd. De denazificatie aan de top van het bedrijfsleven was intussen zeer beperkt gebleven (52). Mensen als Krupp en Zangen, die zo'n belangrijke rol hadden gespeeld tijdens het nazi-regime (zie hoofdstuk 13), bleven op hun post (53) en werden met alle mogelijke eerbetoon tegemoet getreden (Pritzkolet 1953: 39-47; 1955: 200-205, 380-383; Almond 1957: 207, 210-211, 214, 218-220; Schmidt 1970: 160; Radkau 1974: 451).

I. Na deze korte blik vooruit keren we terug naar de staalrecessie van 1949-1950. Zoals gezegd werd die in geheel Europa zeer ernstig genomen omdat men in analogie met 1921 een diepe recessie verwachtte nadat aan de naoorlogse inhaal-vraag was voldaan en daarnaast omdat het idee de Duitse staalproductie te kunnen controleren steeds duidelijker een illusie bleek. Het pessimisme stak in de staalmid- dens snel de kop op en men voelde de behoefte de investeringsplannen op elkaar af te stemmen. Ook de Economische Commissie voor Europa (ECE) van de UNO evenals de OEES drongen daarop aan.

Zowel in Duitsland als in Frankrijk werd steeds openlijker gepraat over de noodzaak het Europees staalkartel te doen herleven - de Britse staalfederatie was daar al vanaf 1945 een uitgesproken voorstander van. Het probleem was echter dat daartoe in Duitsland voorlopig geen privé-partners voorhanden waren. Verder was te verwachten dat het verzet van de Verenigde Staten tegen een heruitgave van deze vorm van private regulering zeer groot zou zijn, ten eerste uit principiële overwegingen en ten tweede omdat het land voorzag een veel groter deel van haar staalproductie te moeten exporteren dan voor de oorlog het geval was (Burn 1961: 69-70, 144-145; Vaizey 1974: 115, 167; Milward 1987: 159, 163, 366, 400-402).

Het kwam er dus op aan een oplossing te vinden voor de dreigende overcapaciteit in de sector - en voor de bevoorrading van de Franse

---

52. Volgens Gottlieb (1960: 72, 78) droeg met name het Britse bezettingsbestuur op dit punt een grote verantwoordelijkheid.

53. Een goed beeld daarvan geeft Zapf (1965: 236-237) die voor 15 grote Duitse ondernemingen voor elk jaar tussen 1919 en 1961 de voorzitter en de directeur-generaal opgeeft.

ijzer- en staalindustrie met Duitse steenkool - in een kader dat voor de Verenigde Staten aanvaardbaar was. De pacificatie tussen Frankrijk en Duitsland, de opheffing van de Internationale Ruhrautoriteit en het totstandbrengen van een vorm van Europese publieke regulering in de steenkool- en ijzer- en staalindustrie gingen allemaal in die richting. William Diebold jr., een adviseur van het Amerikaanse ministerie van Buitenlandse Zaken, had in 1942 al een voorstel in die zin uitgewerkt en zoals vermeld deden de Verenigde Staten bij de aanvang van de onderhandelingen over de Internationale Ruhrautoriteit in 1948 een soortgelijk voorstel. Vanaf 1946 antwoordde ook Adenauer op de Franse eisen ten aanzien van het Rijnland, de Saar en de Ruhr vanuit een zelfde logica (54) en in het begin van 1949 werd in een intern document van het Franse ministerie van Buitenlandse Zaken de visie geëxpliciteerd die aan het latere Schuman-plan ten grondslag lag. Ook op congressen van de Europese Beweging in februari en april 1949 werd het idee van een gemeenschappelijke Europese organisatie voor steenkool en staal naar voren geschoven - in welke mate die privaat of publiek moest zijn was niet zo duidelijk - en eind 1949 nam het Economisch Comité van de Raad van Europa een resolutie aan, waarin opgeroepen werd tot het oprichten van een publiek orgaan voor de Europese staalindustrie. Milward heeft dan ook overschot van gelijk als hij beweert dat het Schuman-plan niet pas in de lente van 1950 als deus ex machina uit de hemel van het Franse planningssecretariaat naar beneden kwam, zoals zoveel commentatoren suggereren (Piettre 1952: 169; Schwarz 1966: 443-451; Massigli 1978: 192-193, 195; Milward 1987: 163-164, 389-390, 394-396, 474-475, 492).

Na de mislukking van alle ambitieuze plannen van de Verenigde Staten voor het totstandbrengen van een alomvattende Europese politieke en economische integratie (55) waren de Amerikaanse beleidsmakers overtuigd van de noodzaak van een beperktere aanpak van de integratie via enkele specifieke economische en sociale problemen. Gezien de Britse afzijdigheid was op dit punt enkel van Frankrijk nog iets te verwachten. Eind oktober 1949 riep de Amerikaanse minister van Buitenlandse Zaken Acheson daarom zijn Franse college Schuman ertoe op een initiatief in die richting te

---

54. Volgens Monnet (1976: 337-338) stelde Adenauer in een interview met een Amerikaanse journalist in maart 1950 zelfs een volledige unie van Frankrijk en Duitsland voor.

55. Zie daarvoor de diepgravende studie van Alan Milward, The Reconstruction of Western Europe 1945-51 (1987), waarin de Amerikaanse bemoeienissen doorheen de verschillende integratie-pogingen in een beter perspectief geplaatst worden dan bijvoorbeeld door Van der Pijl in zijn Een Amerikaans plan voor Europa (1978). Volgens de toenmalige Franse ambassadeur in Londen Massigli bestaat er niet de minste twijfel over de Amerikaanse oorsprong van de ideeën die aan de grondslag van het Schuman-plan lagen (Massigli 1978: 195).

nemen.

Voor het Franse planningcommissariaat, waarvan de positie niet meer zo onaantastbaar was als in de eerste jaren van haar bestaan, was het duidelijk dat een nieuw internationaal initiatief noodzakelijk was om de uitvoering van het eigen plan veilig te stellen. En in het Frans ministerie van Buitenlandse Zaken begreep men dat, mede door de opstelling van de Verenigde Staten, elk verder uitstel de eigen machtspositie ten opzichte van Duitsland dreigde te ondermijnen.

De Benelux-landen waren al langer voorstander van Europese integratie (56) en Italië had een tijdlang geprobeerd een douane-unie met Frankrijk tot stand te brengen. In West-Europa was het eigenlijk alleen Groot-Brittannië, dat haar bevoorrechte relaties met haar imperium en met de Verenigde Staten voorrang bleef geven, dat geen direct voordeel had bij een nieuw initiatief (Monnet 1976: 348; Milward 1987: 234, 252-254, 294-295, 308-312, 391-396).

In tegenstelling tot de vroegere ambitieuzere integratie-pogingen leek nu dus een situatie te ontstaan, waarbij de meeste Westeuropese landen direct en op de korte termijn voordeel hadden bij het totstandbrengen van een Europese organisatie. Het totstandkomen van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal was dus niet het grote idealistische moment, waarbij de beperkte nationalistische bekommernissen werden opzij gezet - zoals de tenoren van de 'Europese Beweging' niet ophouden te verkondigen (57) -, wel integendeel. Veeleer werd het patroon gevolgd, waarbinnen nog steeds de Europese integratie verloopt: elke stap voorwaarts moet een directe oplossing zijn voor een probleem op korte termijn, dat niet op een andere wijze is op te lossen. Milward drukt er daarbij op dat politieke problemen in dit verband belangrijker zijn dan technische: het feit dat een bepaald technisch probleem de grenzen van de staten overschrijdt is niet voldoende om tot een geïntegreerde internationale aanpak te komen (Milward 1987: 492-502).

De aanpak bij de oprichting van de EGKS, en ook van de Europese Betalingsunie (EBU) rond dezelfde tijd, was dus veel beperkter en pragmatischer dan bij voorgaande integratie-pogingen. Milward benadrukt dat een voorafgaande voorwaarde voor het succes van deze initiatieven juist was dat de Verenigde Staten hun meer grootste ambities ten aanzien van de Westeuropese integratie, waaronder die van de opname van het Verenigd Koninkrijk daarin, lieten varen.

---

56. Voor Nederland was de deelname van Groot-Brittannië daaraan aanvankelijk een essentiële voorwaarde. Dat verminderde echter in de mate dat Groot-Brittannië economisch van West-Europa weggroeide en Nederland meer naar West-Duitsland kon exporteren (Milward 1987: 234, 338-340, 344-346, 353-353, 430, 434-435, 442-445).

57. De politieke invloed van de Europese beweging(en) was overigens zeer beperkt (Milward 1987: 392-393).



Daarnaast volgde het plan een duidelijke interventionistische logica. De termen van beide overeenkomsten waren daarom meer Europees dan Amerikaans (Lynch 1984: 242-243; Milward 1987: 325-334, 472-477).

In het verlengde van wat in hoofdstuk 2 gezegd werd, kunnen we dit als een soort leerproces zien. Met Van der Beugel kan men stellen dat de verschillende integratie-pogingen vanaf het Marshall-plan op dit punt dan ook hun nut hadden. De Europeanen verwierpen ervaringen over de mogelijkheden en beperkingen van een internationaal 'planningsproces' in vreedstijd. Men ondervond daarbij de tekortkomingen van de unanimiteitsregel binnen een Europese organisatie als de OEEC. Het werd duidelijk dat Groot-Brittannië nog niet bereid was zich primair op West-Europa te oriënteren (58). En tenslotte werd een generatie Europese kaders gevormd, die elkaar leerden kennen en wisten wat ze van elkaar konden verwachten (Van der Beugel 1966: 75-76, 133-134, 146-147, 187-188, 221-223).

De lessen uit deze ervaringen vonden dan ook hun neerslag in het voorstel dat Jean Monnet voor zijn minister van Buitenlandse Zaken uitwerkte. Het belangrijkste element ervan was de eis tot supranationaliteit, de overdracht van een deel van de nationale soevereiniteit naar de op te richten Hoge Autoriteit van de nieuwe gemeenschap. Ook op dit punt was Monnet in overeenstemming met de beleidsmakers in de Verenigde Staten die vonden dat vorige integratiepogingen niet ver genoeg gegaan waren. Monnet en Acheson dachten dat ze Groot-Brittannië, waarvan het grootste verzet werd verwacht, wel tot toestemming zouden kunnen dwingen. De Britten bestudeerden het plan met sympathie - al reageerden ze hevig op het feit dat ze niet betrokken waren bij de voorbereiding van een project waarin hun bezettingszone in Duitsland centraal stond -, maar probeerden de supranationaliteit af te zwakken. In feite waren ze meer voor heruitgave van een vorm van internationale private regulering voor de betrokken sectoren, maar ze gingen toch ver op het pad van de toegevingen.

De toenmalige Franse ambassadeur in Londen Massigli stelt dat een vergelijk mogelijk was, maar dat de argwaan van Monnet en zijn ploeg, het vermoeden dat de Britten enkel het plan probeerden te torpederen, hen verhinderde de Britten toegevingen te doen die ze later wel aan de Benelux deden. In tegenstelling tot wat veel handboeken daarover schrijven bleef voor de Hoge Autoriteit van de EGKS dan ook niet veel van de door Monnet gewenste supranationale bevoegdheden over. Al snel verschoof het zwaartepunt naar de ministerraad, die naast de Autoriteit werd opgericht en bevoegd was voor de meeste belangrijke materies, waarbij dan nog meestal de unanimiteitsregel gold.

---

58. Jean Monnet werkte in 1947 aan een nieuw voorstel tot Frans-Britse federatie en probeerde in 1949 de Britten te bewegen tot een georganiseerde uitwisseling van Britse steenkool voor Frans vlees (Monnet 1976: 331-332; Milward 1987: 235).

Daarnaast werd de Hoge Autoriteit onderworpen aan de controle van een Europees gerechtshof en kon ze op basis van een twee derde meerderheid van een 'parlementaire raad' worden afgezet. Feitelijk evolueerde ze al snel in de richting van een internationale burocratie, zij het met autonome bevoegdheden op het vlak van het investerings-, het prijs-, het kartel- en het concentratiebeleid (Rieben 1954: 331-335; Burn 1961: 407-409; Van de Meerssche 1971: 126, 302; Statz 1975: 138-139; Monnet 1976: 357-364, 367-372; Massigli 1978: 185-237; Milward 1987: 313, 400-406, 409).

Op 9 mei 1950 lanceerde Schuman zijn oproep. Op 20 juni begon in Parijs de conferentie van de zes landen die er in principe mee instemden. Op 18 april 1951 werd het verdrag tot oprichting van de EGKS ondertekend en na de laatste ratificatie werd het op 25 juli 1952 van kracht. Veertien dagen later werd te Luxemburg de Hoge Autoriteit geïnstalleerd met Jean Monnet als voorzitter. Terzelfdertijd hield de Internationale Ruhrautoriteit op te bestaan. De onderhandelingen duurden langer dan verwacht en volgens Massigli zou Monnet niet geslaagd zijn zonder de hulp van zijn Amerikaanse vrienden in Parijs, Bonn en Washington.

Er waren dan ook vele hindernissen te nemen. Italië mocht tenslotte voorlopig zijn staalindustrie in opbouw blijven beschermen. België kreeg de toelating voorlopig zijn steenkoolmijnen te blijven subsidiëren en Luxemburg kreeg recht op compensaties als de Belgische steenkoolsubsidies zijn concurrentiekracht aantastten. De verschillen in staalprijzen door allerlei belastingen en transportkortingen konden niet worden weggewerkt. Over het gemeenschappelijk buitentarief kwam men tenslotte tot een compromis halverwege de meer protectionistische visie van Frankrijk en de meer liberale van de Benelux.

De marktregulering binnen de EGKS was meer in het voordeel van Frankrijk dan in die van Duitsland, maar daar stond tegenover dat de Internationale Ruhrautoriteit werd opgeheven en op termijn een voor Duitsland bevredigende oplossing van het Saar-probleem mogelijk werd. Vooral de Duitse minister van Economische Zaken Erhard was niet gelukkig met de meer actieve reguleringsbevoegdheden van de Gemeenschap. Volgens Milward, die op dit punt de idealistische visie van de woordvoerders van de Europese Beweging niet deelt, betekenden deze vele wederzijdse toegevingen, door het kluwen van wederzijdse politieke en economische afhankelijkheden waartoe ze leidden, echter juist een versterking van het raamwerk van de organisatie (Metzler 1951: 45; Piettre 1952: 173-174; Herchenröder e.a. 1953: 41; Diebold 1959: 83; Van de Meerssche 1971: 126-127; Monnet 1976: 372; Massigli 1978: 225-226, 230; Milward 1987: 397, 408-409, 414, 416-417, 475).

Ondanks het feit dat de Verenigde Staten de onderhandelingen ondersteunden waren ze er niet gerust in dat de deelnemers eraan toch niet weer een soort kartel zouden gaan vormen. Daarom werd in Schumans voorstel vanaf het begin opgenomen dat het niet om de verdeling, maar om de fusie van de steenkool- en staalmarkt in het

betrokken gebied ging. Verder werd steeds benadrukt dat vormen van marktverdeling en prijsafspraken enkel in een overgangspanperiode konden getolereerd worden.

Toch bevat het EGKS-verdrag - in tegenstelling bijvoorbeeld tot het EEG-verdrag - een arsenaal van mogelijkheden tot actieve publieke regulering. In artikel 46 werd aan de Hoge Autoriteit de opdracht gegeven een voortdurende studie te maken van de markt en de prijzen en op basis daarvan indicaties op te stellen over de vooruitzichten en algemene doelstellingen te formuleren. Daartoe kreeg ze in artikel 47 ook de bevoegdheid bij de ondernemingen de voor haar taak noodzakelijke inlichtingen in te winnen. Als de Hoge Autoriteit oordeelt dat een bepaald investeringsproject - of de financiering ervan - in tegenspraak is met een van de verdragsbepalingen of schadelijk is voor de ontwikkeling van de sector als geheel kan zij verbieden dat het met andere dan eigen middelen van de onderneming wordt uitgevoerd.

In artikel 57 wordt gesteld dat de Autoriteit bij voorkeur gebruik moet maken van indirecte interventiemiddelen zoals samenwerking met de regeringen en vormen van prijs- en handelspolitiek. Artikel 65 verbiedt kartels in principe. Artikel 58 voorziet in geval van crisis echter de mogelijkheid een quotasysteem ter beperking van de produktie in te stellen en boetes op te leggen aan de eventuele overtreders daarvan. Naast het Japanse recht vormt het EGKS-verdrag daarmee het enige mededingingsrecht dat nog de mogelijkheid tot dwangkartellering openhoudt (59).

Om oneerlijke concurrentiepraktijken tegen te gaan moeten de ondernemingen volgens artikel 60 hun prijsschalen en verkoopsvoorwaarden openbaar maken. Volgens artikel 61 kan de Hoge Autoriteit ook weer in geval van uitgesproken of dreigende crisis minimumprijzen vaststellen en volgens artikel 64 boetes opleggen aan wie deze ontduikt. Artikel 74 verleent de Autoriteit de mogelijkheid maatregelen te treffen als een bepaalde import van steenkool of staal de Europese produktie ervan schade dreigt te berokkenen.

Tenslotte is er het restartikel 95 waarbij de Autoriteit, in overeenstemming met de unanieme ministerraad en na raadpleging van het Raadgevend Comité, aanbevelingen kan doen of beschikkingen kan uitvaardigen in gevallen die niet in het verdrag zijn voorzien als die noodzakelijk zijn in het kader van de verwezenlijking van de gemeenschappelijke markt of van een van de andere doelstellingen zoals die in de eerste artikels van het verdrag zijn vastgelegd. Voor het aanwenden van alle meer dirigistische bevoegdheden is overigens de unanieme instemming van de ministerraad vereist.

---

59. Deze laatste opmerking komt van prof. Ingo Schmidt tijdens een lezing voor de Arbeitskreis Europäische Gemeinschaft in Hamburg op 13-10-1983.

De verdragstekst was dus een duidelijke vermenging van de door de Amerikanen gewenste liberale aanpak en een meer dirigistische, waaronder ook resten van de kartelbenadering, die voor crisissituaties werd voorbehouden. Het is dan ook te begrijpen dat de Amerikanen er nog niet definitief van overtuigd waren - en terecht, zoals blijkt - dat de Gemeenschap niet kon uitgroeien tot een nieuw kartel. Ze gingen er echter verder vanuit dat zonder de Gemeenschap de kans op kartelvorming nog groter was (Rieben 1954: 333, 341-346, 359-365, 371-372, 376-377, 389-390, 423-425; Besson 1962: 112-115, 121-124, 133-135; Monnet 1976: 356-357; Ryba 1982: 318-321; Lynch 1984: 242-243; Milward 1987: 398-399).

Omwillen van het omgekeerde kwam het grootste verzet tegen het verdrag uit de kringen van de staalindustrie. Bij de verschillende nationale organisaties uit de sector waren de grootste bezwaren het kartelverbod en het gevaar van dirigisme - als de sector moest geleid worden, dan deed men dat liever zelf (60). In Luxemburg was er ongerustheid over het afstaan van de soevereiniteit over een voor het land zo belangrijke sector als de staalindustrie, maar men beseftte dat er geen alternatief was. Het breedste verzetsfront kwam in Frankrijk tot stand. Weliswaar waren belangrijke sectoren er voorstander van het verdrag, maar toch koos de overkoepelende patronale organisatie CNPF de kant van de tegenstanders. De CNPF vreesde dat de Franse industrie de concurrentie met de Duitse ondernemingen niet aankon en wilde verhinderen dat het EGKS-verdrag model zou staan voor verdere integratie-initiatieven. Meer concreet werd gevraagd het 'door Amerika geïnspireerde' a priori verbod van de kartels te vervangen door een 'meer humanistische' a posteriori beoordeling van de mate waarin ze schadelijk waren. Meer nog dan in andere landen bracht de discussie over het Schuman-plan in Frankrijk de sinds de oorlog bestaande spanning tussen overheid en bedrijfsleven over wie nu werkelijk de economie controleerde, aan het licht. Volgens Milward betekende deze strijd dan ook het laatste hevige verzet tegen een reële economische interventiebevoegdheid voor de overheid in vredetijd.

De strijd werd inderdaad in het voordeel van de overheid beslecht. In Frankrijk slaagde Monnet erin een wig te drijven tussen de staalproducenten en -consumenten, wat tenslotte leidde tot een crisis, zowel binnen de organisatie van de metaalverwerkende industrie - waar voor- en tegenstanders scherp tegenover elkaar stonden - als binnen de CNPF. Daarnaast kon hij, samen met andere voorstanders, wijzen op het feit dat de Franse en Duitse staalindustrie nu tegen dezelfde voorwaarden toegang zouden krijgen

---

60. De weergave van de kritiek lijkt niet altijd even correct. Volgens Milward (1987: 416, 419) had de Belgische staalsector bijvoorbeeld niets tegen een exportkartel, maar wilde ze haar kartels overeind houden en de binnenlandse markt niet delen met buitenstaanders. Dat is merkwaardig voor een land zonder hechte karteltraditie en een traditioneel open staalmarkt.

tot de Ruhrsteenkool. Tenslotte bloedde het verzet van de staalindustrie dood toen de regering Léon Daum, voordien voorzitter van Marine-Homécourt (en adviseur van Pétain) en bestuurslid van Sidélor en Sollac, tot lid van de Hoge Autoriteit benoemde (61) (Metzler 1951: 39, 43-47, 69-82; Philip e.a. 1952: 143, 167-169; Piettre 1952: 151; Ehrmann: 1957: 342-348; Diebold 1959: 85, 89-93, 100-103, 107-108; Monnet 1976: 372; Van der Pijl 1978: 97, 132-136; Milward 1987: 416, 418-419).

Binnen de arbeidersbeweging kwam het grootste verzet vanwege de communisten. Ook de Franse en Luxemburgse socialisten hadden hun twijfels. De Duitse SPD was tegenstander omdat ze vreesde dat door het plan de socialisatie van de Ruhrconcerns definitief onmogelijk werd. De Duitse vakcentrale DGB daarentegen was voorstander, omdat ze hoopte, zoals ook de Belgische socialistische en christelijke arbeidersbewegingen in hun totaliteit, op positieve wijze aan de nieuwe gemeenschap te kunnen participeren (Metzler 1951: 40-41; Gerbet 1983: 127-131).

Niet alleen de economische, maar vooral de politieke motieven voor het plan wogen zwaar door. Zoals Milward het uitdrukt werd door het Schuman-plan een vorm van internationale economische regulering geïnstitutionaliseerd als alternatief voor de formeel diplomatieke oplossing van een belangrijk terrein van politiek conflict en was het daarom niet te verwonderen dat de nationale ondernemersorganisaties - en ook de arbeidersbewegingen - faalden in hun verzet (1987: 418).

Milward merkt verder ook op dat de sterkte van de EGKS erin lag dat het een 'protoplasmische organisatie' werd die zich steeds wist aan te passen aan de wensen van de verschillende landen en daarbij een meer extra-nationale dan supra-nationale functie vervulde. Daarmee bedoelt hij dat de organisatie de nationale staten een extra-hulpmiddel bood, om dingen te doen die anders onmogelijk waren (1987: 420, 494).

Ondanks het kartelverbod in het EGKS-verdrag, werd de continuïteit met de karteltraditie niet geheel verbroken - veel buitenstaanders bleven de Gemeenschap zelf als een kartel beschouwen. De openbaarheid van de prijzen leidde bijvoorbeeld niet tot een daling ervan en overheidsingrepen - zoals in West-Duitsland - of afspraken tussen ondernemers - zoals in Frankrijk - bleven een belangrijke invloed uitoefenen. Rieben stelt dan ook dat het erop leek dat er een stilzwijgende afspraak was tussen de ondernemers in de verschillende landen om formeel de verdragsbepaling te respecteren, maar verder de vroegere circuits in stand te houden (Rieben 1954: 391; Burn 1961: 436-445; Vaizey 1974: 167-168; Statz 1975: 133, 142, 144-145).

---

61. Het optreden van haar 'vertegenwoordiger' in die Autoriteit ontgoochelde echter de Chambre Syndicale (Ehrmann 1957: 347-348).

In maart 1953 werd door organisaties uit Franse, Belgische en Luxemburgse staalindustrie in Brussel zelfs een conventie ondertekend om zich op de wereldmarkt globaal aan de binnenlandse prijzen te houden. In september 1953 sloten de Duitse en Nederlandse producenten zich daarbij aan en werden controle-organismen in het leven geroepen. Korte tijd later sloot ook Oostenrijk zich bij deze 'Conventie van Brussel' aan. Aanvankelijk probeerde de Hoge Autoriteit in te grijpen, maar ze werd hierbij niet door de ministerraad gesteund. Men beschouwde de exportmarkt immers als buiten het verdrag vallend. Erg veel invloed op de wereldmarktprijzen had dit nieuwe export-kartel niet en in 1954, 1956, 1958 en 1959 mislukten onderhandelingen over het verdelen van exportquota - het ontbreken van nationale organisaties speelde daarbij een belangrijke rol. De overcapaciteit die in de jaren zestig aan het licht kwam, betekende tenslotte de doodsteek. Na ongeveer tien jaar werd deze kartelpoging dan ook opgegeven (Rieben 1954: 475-479; Burn 1961: 434-435; Besson 1962: 357-361; Scherer 1970: 211; Tussing 1970: 288-290).

Het EEG-verdrag, dat op 25 maart 1957 in Rome werd ondertekend, was een uitdrukking van de evolutie van de EGKS sinds haar oprichting. Het enige wat van de supra-nationaliteit overbleef was het initiatiefrecht van de Commissie - de nieuwe naam voor de Hoge Autoriteit. Het EEG-verdrag was meer een kader-overeenkomst zonder de specifieke bepalingen die het EGKS-verdrag kenmerkten. Bovenal bevatte het in vergelijking met het EGKS-verdrag veel minder mogelijkheden voor de Commissie om in geval van crisis interveniërend op te treden (62) (Van de Meerssche 1971: 157-170, 302-305; Theunissen 1977: 500; Mortelmans 1982: 229-252).

Dat is goed te begrijpen, want de belangrijkste verwezenlijking van de EGKS was de creatie van een meer open binnenmarkt voor ijzer en staal. De produktiestructuren van deze sectoren werd door EGKS nauwelijks veranderd. De enquêtes van de Hoge Autoriteit en de Commissie over de investeringen en de adviezen die ze ten aanzien daarvan uitbrachten, de studies over de marktontwikkeling en de doelstellingen die ze voor de ijzer- en staalindustrie publiceerden, verhinderden niet dat de Gemeenschap geen enkele vat kreeg op de ontwikkeling van de sector op langere termijn. Vanaf 1975 bleek het dan ook in toenemende mate noodzakelijk het crisisinstrumentarium van het EGKS-verdrag aan te wenden, waarbij de kartelmatige aanpak in volle glorie werd hersteld (Statz 1975: 142-143; Theunissen 1977: 510-511; Ryba 1982: 322-340; Hobbelen/Jacobs 1985: 481-493).

---

62. Niet lang na de oprichting van de EEG bleek het ook niet mogelijk binnen de EGKS zelf voor de oplossing van de steenkoolcrisis, die vooral in België tot grote problemen leidde, het supra-nationaal crisis-instrumentarium aan te wenden (Statz 1975: 148-150).

### 15.8 Conclusies

In tegenstelling tot wat soms beweerd werd was er na de oorlog geen sprake van een snelle omslag in de beheersconceptie. In verschillende landen greep men terug naar de kartel-praktijk van tussen de twee wereldoorlogen en er gingen geregeld stemmen op voor het herinstellen van het internationaal staalkartel. Dat dit - in eerste instantie - niet gebeurde, is grotendeels te wijten aan het feit dat daarvoor in Duitsland geen private gesprekspartners waren. Daarom moest men gaan zoeken naar een vorm van internationale publieke regulering. Bij het totstandkomen van het EGKS-verdrag werden kartels in principe verboden, maar in geval van crisis bestond nog steeds de mogelijkheid tot het instellen van een dwangkartel. Bovendien werd in het verdrag niets gezegd over exportkartels. Toen in 1953 een nieuw internationaal exportkartel tot stand kwam, werd het echter gehinderd door het verbod op private regulering van de Westeuropese binnenmarkt.

Ongetwijfeld werden in verschillende landen in het overheidsbeleid meer planningselementen ingebouwd, maar daarbij was het opvallend dat de samenwerking met de privé-sector voorop bleef staan. Zowel in Groot-Brittannië als in Frankrijk vertrok de planning van de investeringen in de ijzer- en staalindustrie van de reeds in de ondernemingen bestaande plannen en door ondernemingsbeslissingen weken de concrete investeringen erg af van degene die in de plannen van overheid en sector waren voorzien. In Groot-Brittannië ging men tenslotte het verst door de ijzer- en staalindustrie te nationaliseren, maar merkwaardig genoeg veranderde dat niet veel aan de situatie. Het bestuur van de overheidsholding voor de sector kreeg niet veel meer bevoegdheden dan de overheidsinstanties die voordien de private regulering hadden gecontroleerd en in de genationaliseerde ondernemingen bleven de meeste managers op hun post met nauwelijks minder beslissingsbevoegdheid dan voordien.

De periode 1945-1950 was duidelijk een overgangperiode tussen het neo-mercantilisme van het interbellum en het 'corporate liberalisme' dat erna kwam. Op nationaal vlak werd de oorlogsregulering van prijzen en distributie stilaan beëindigd en internationaal werden de handel steeds meer geliberaliseerd. De Verenigde Staten speelden daarbij een grote rol, niet enkel door hun sterke druk in de richting van economische liberalisering, maar vooral door de financiële ondersteuning van de wederopbouw en modernisering - waardoor de overgang naar het 'progressieve accumulatieregime' (zie 2.4) versneld werd - en van initiatieven in de richting van internationale convertibiliteit van de munten. Ze moesten zich er echter bij neerleggen dat hun grootste plannen voor politieke en economische integratie van West-Europa omgebogen werden tot meer regionale initiatieven op relatief beperkte terreinen van de economische

regulering.

Ook de aanhangers van de planningsgedachte zagen zich gedwongen hun ambitie terug te schroeven. In Frankrijk werd de planning weliswaar stilaan meeromvattend, maar het instrumentarium werd minder dirigistisch. Daar staat tegenover dat in een land met traditioneel relatief weinig overheidsingrijpen als België onder invloed van de industriële crisis in Wallonië de rol van de overheid stilaan toenam. Ook in Duitsland, waar sinds de wereldoorlog op economisch vlak een steeds liberalere wind waaide, ondersteunde de overheid via een opgelegde herverdeling tussen de sectoren de investeringen in de basissectoren en deed ze hardnekkige pogingen om de prijzen in de staalsector laag te houden. Van twee kanten uit evolueerde men zodoende in de richting van de 'corporate liberale' beheersconceptie die verder in de periode na de Tweede Wereldoorlog zou overheersen. Dat dit een terugkeer naar kartelpraktijken niet hoefde uit te sluiten, bleek toen de staalindustrie vanaf 1975 door een zware crisis werd getroffen.



## DEEL 4 CONCLUSIES

---

### Hoofdstuk 16 Trajecten in de bestuurlijke leerprocessen van de burgerij

#### 16.1 Inleiding

Uit de in dit onderzoek beschreven ontwikkelingen komt duidelijk naar voren dat hetgeen de Amerikaanse politicoloog Lindblom de asymmetrische dualiteit van het leiderschap van bedrijfsleven en overheid noemt (zie 1.1) heel verschillende gedaantes kan aannemen. De belangrijkste elementen die deze verschillen kunnen verklaren - en die ook elkaar beïnvloeden - zijn:

- de economische en industriële structuur van een land en de ontwikkeling op lange termijn ervan;
- economische golfbewegingen op korte en lange termijn;
- het internationaal politiek kader en de internationale economische structuur en de plaats van elk land daarin;
- de politieke relatie tussen overheid en bedrijfsleven: de mate waarin ze samenwerken of met elkaar in confrontatie treden; tradities op dit punt;
- de ontwikkeling van de reguleringsmechanismen en van de algemene economische synthesevormen.

Dit onderzoek helpt vooral de laatste twee elementen verder te verduidelijken. In dit slothoofdstuk gaan we daar verder op in.

#### 16.2 De verhouding tussen overheid en bedrijfsleven

In de hier beschreven periode zijn belangrijke wijzigingen opgetreden in de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven. In de mercantilistische periode bezat de overheid het overwicht. In

Groot-Brittannië was er evenwel al vroeg sprake van nauwe samenwerking met de privé-sector (zie 4.6). In Duitsland daarentegen bleef de verhouding tussen staat en bedrijfsleven zeer lang conflictueus. De aristocratische bureaucratie stimuleerde er tijdens de negentiende eeuw weliswaar de economische groei, eerst door economische liberalisering en later door protectie, maar de ondernemingen bleven zich tegen een te sterke invloed van de overheid teweerstellen. Na de Eerste Wereldoorlog was het dan weer de arbeidersbeweging die een te sterke politieke positie veroverde, hetgeen de zakenwereld ertoe bracht een anti-democratische koers te volgen. Door de nazi-machtsovername werd de burgerij weliswaar politiek 'onteigend', maar haar economische macht bleef grotendeels onaangetaast en haar invloed nam gaandeweg weer toe. Pas na de Tweede Wereldoorlog kwam men tot een 'normalere' samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven, niet zozeer door de geallieerde denazificatie en deconcentratie - die bleven juist zeer beperkt -, maar door het feit dat er een conservatief-liberale regering aan de macht kwam.

Frankrijk en België kan men als tussenvormen beschouwen. De overheid was er weliswaar relatief sterk en centralistisch, maar na de burgerlijke revolutie was de invloed van het bedrijfsleven op de politiek toch groot. In Frankrijk leidde dit vooral tot een protectionistische, 'economisch malthusiaanse' koers, die pas na de Tweede Wereldoorlog werd omgebogen. In België evolueerde de aanpak, na aarzelende vormen van saint-simoniaanse overheidsinterventie definitief in economisch liberale richting. Een duurbetaalde mislukte poging van de Belgische overheid in de jaren 1850 om de linnennijverheid van de ondergang te redden droeg daartoe bij, maar wellicht dacht men ook dat het vooral de machtige financiële groepen toekwam om binnen de industrie regulerend op te treden.

Luxemburg tenslotte was tot 1918 grotendeels in het Duitse, daarna in het Belgische reguleringssysteem ingeschakeld. Door deze vormen van economische integratie, die een uiting zijn van de extreme internationale afhankelijkheid van het land, maar ook door de sterke positie van met name het ARBED-concern was de positie van de overheid er nooit erg sterk.

Met deze laatste opmerking komen we tot de positie van de ijzer- en staalindustrie. In Groot-Brittannië was die - op de aanvangsperiode in de achttiende eeuw na misschien - nooit erg zwaarwegend. Zowel de concentratiebeweging als de evolutie naar vormen van financierskapitaal - met andere woorden de versmelting van financieel en industrieel kapitaal - verliepen er opvallend langzaam. In het begin van de eeuw, toen de Britse ijzer- en staalsector internationaal snel haar dominante positie kwijtraakte, stond het grootste deel van de sector vooraan in de strijd voor meer protectie. De onvolkomen concentratie bleef de sector echter parten spelen. Met name de onafhankelijke walserijen waren voorstander van zo vrij mogelijke invoer van ruwijzer en -staal en verhinderden tot ver in de jaren twintig een eengemaakt front. De situatie binnen de sector kan echter niet los gezien worden van de krachtsverhoudingen

binnen de burgerij. De exportgerichte industrietakken en de Londense City waren voor een zo liberaal mogelijk internationaal systeem en binnen een dergelijk systeem was het voor de Britse ijzer- en staalindustrie bijzonder moeilijk kapitaal te accumuleren.

In Duitsland ging de expansie en concentratie in de zware industrie vanaf de Gründerjahre met rasse schreden vooruit en evenzo de politieke invloed van de daarin gegroepeerde sectoren (steenkool, ijzer en staal). In 1879 slaagden ze er reeds in de vrijhandelspositie van het land om te buigen naar een protectionistische koers. Dit werd de definitieve aanvang van de kartelbeweging die de positie van de zware industrie nog versterkte. Gaandeweg begonnen andere sectoren zoals de metaalverwerking en de chemie zich van de dominantie van de zware industrie los te maken en een eigen koers te volgen. Tot de nazi-machtsgreep bleef de positie van de zware industrie echter dominant.

Wat de expansie van de ijzer- en later ook de staalindustrie betreft, volgde Luxemburg grotendeels het patroon van Duitsland, waarmee het tot 1918 in een tolunie was verenigd. De politieke invloed van de sector was er zeer groot - het waren ook de politiek belangrijkste families die aan de basis van de ontwikkeling van de sector lagen. Anders dan in Duitsland was de verhouding van deze burgerij tot haar staatsapparaat heel coöperatief. Eén keer was er een conflict over een exportheffing op ijzer- en staalprodukten. Daarnaast bestond misschien een zekere frustratie over het feit dat de overheid de sector niet erg kon ondersteunen, maar men was al tevreden als de overheid de sector niets in de weg legde.

In België moeten we de ijzer- en staalindustrie beschouwen als onderdeel van het financierskapitaal. De invloed op het staatsapparaat verliep grotendeels via de banken en holdings die de sector controleerden. De sector zelf was meestal niet eensgezind genoeg om als front te kunnen optreden - ook in België waren er genoeg onafhankelijke walserijen om een dergelijk front te doorbreken. Hierboven spraken we over de mogelijk regulerende rol van de financiële groepen. Men mag die evenwel niet overschatten. Financieel was hun positie in de ijzer- en staalsector heel sterk, maar hun reële invloed op het beleid van de ondernemingen bleef beperkt. Slechts zeer langzaam - en vooral in crisissituaties - konden ze vormen van rationalisatie afdwingen en het kostte hen ook de nodige moeite om de sector tot kartellering te bewegen. Dat laatste lukte pas echt in het kader van het Europees staalkartel. Iets dergelijks gold in nog sterkere mate in Duitsland: ook daar bestond een grote verwevenheid van industriële en financiële belangen, maar hoe groter de concerns uit de zware industrie werden, hoe moeilijker het voor de banken was om ze onder controle te houden.

Frankrijk neemt op dit punt een positie in tussen die van Duitsland en België. Ook hier was de verwevenheid tussen financieel en industrieel kapitaal groot, maar het duurde lange tijd vooraleer de financiële concentratie ook tot bedrijfsconcentratie op een hoog

niveau leidde. De sector slaagde er evenwel in, mede door de protectionistische politiek, zowel kartels - die evenwel minder sterk waren dan de Duitse - als een stevige ondernemersorganisatie tot stand te brengen. De politieke beïnvloeding verliep vooral via die laatste organisatie, het Comité des Forges. Na Duitsland en Luxemburg was de directe invloed van de sector op de politiek in Frankrijk dan ook het grootst. In Frankrijk en Duitsland was er op dat punt ook het duidelijkst sprake van een leerproces van de ondernemersgroep. Het leidde er bijvoorbeeld toe dat de Duitse staalindustrie tijdens het nazi-tijdperk er nog het meest in slaagde haar traditionele organisatievormen in stand te houden en een zekere autonomie ten opzichte van het regime te bewaren.

Opvallend is dat de positie van de sector het sterkst was in de landen waar de ijzer- en staalindustrie later tot ontwikkeling kwam, op het ogenblik dat het economisch liberalisme in haar zuivere vorm al aan kritiek onderhevig was en stilaan neo-mercantilistische elementen in de reguleringspraktijk werden geïntegreerd: Duitsland, Luxemburg en Frankrijk. In de eerste twee landen kwam de sector het laatste tot ontwikkeling en was de invloed ervan tenslotte het grootst. In Groot-Brittannië en België ging de aanvankelijke bescherming van de sector aan de overwinning van het economisch liberalisme vooraf en daarna bleek het voor de sector niet eenvoudig de op liberale leest geschoeide reguleringspraktijk om te buigen, die - vooral in Groot-Brittannië - meer in het belang van andere sectoren was; in België was er tussen de overheid en de sector geen meningsverschil over het vrijhandelsbeleid. Ook op dit punt neemt Frankrijk een tussenpositie in. Van oudsher was de invloed van de sector er groot en mede daardoor werd het protectionisme lange tijd in stand gehouden. Toen in 1860 de doorbraak naar een afgezwakte vorm van vrijhandel niet meer was tegen te houden, matigden de belangrijkste woordvoerders uit de sector hun kritiek en slaagden er daarna in een evolutie naar meer vrijhandel te voorkomen. In deze situatie werd de modernisering van de sector ook beter gewaarborgd dan in de periode daarvoor (1).

In de mate dat het instrumentarium van de overheid om in de economie te interveniëren toenam, begon ook zij zich omgekeerd vanuit eigen doelstellingen steeds meer met de sector te bemoeien. De duidelijkste voorbeelden van deze nieuwe logica zagen we in het Verenigd Koninkrijk waar de sector in het begin van de jaren dertig onder druk werd gezet om te rationaliseren en meer concreet het staalbedrijf Richard Thomas ertoe bewoog haar breedbandwalserij in het al zwaar getroffen Zuid-Wales te vestigen. Een nog scherper, maar meer uitzonderlijk voorbeeld was nazi-Duitsland waar de overheid tenslotte in het kader van haar autarkie-streven het initiatief nam tot de bouw van een nieuw staalbedrijf in het ertsbekken rond Salzgitter. Ook bij het totstandbrengen van de EGKS primeerde de

---

1. Ook op basis van deze bevindingen zou het in 6.8 reeds bekritiseerde schema van Gerschenkron moeten genuanceerd worden.

staatsraison boven het belang van de sector.

Men kan die evolutie interpreteren als een uiting van autonomisering van het staatsapparaat ten opzichte van de burgerlijke klasse of als een afname van de invloed van de ijzer- en staalindustrie ten opzichte van andere sectoren. Voor beide hypothesen is wat te zeggen en ze hoeven elkaar ook niet tegen te spreken. Hoe meer de kennis toenam over de mogelijkheden voor de overheid om in de economie ordenend op te treden, hoe meer ook sprake was een relatieve autonomisering van de staat tegenover afzonderlijke klassefracties van de burgerij ten voordele van haar functie als behoeeder van de belangen van de burgerij als geheel.

Daarnaast is het ongetwijfeld waar dat andere sectoren meer invloed kregen, wat het de overheid dan weer gemakkelijker maakte om zich autonoom op te stellen. De Franse marxist Christian Palloix ziet in deze ontwikkeling een toenemende onderschikking van de staalindustrie aan de verwerkende sectoren. Staal wordt steeds minder als waar op de markt verhandeld en steeds meer direct als gebruikswaarde in afgewerkte produkten verwerkt. Hij geeft de Franse breedbandwalserij Sollac als voorbeeld die haar produkten tegen kostprijs doorverkoopt aan de bedrijven die haar controleren. Dit leidt ertoe dat de sector als basisindustrie (per definitie) niet meer rendabel is, terwijl ze wel hoge investeringen vereist. Het financierskapitaal trekt zich dan ook geleidelijk uit de sector terug, maar probeert er toch de controle over te bewaren (1975: 112-116).

Voor wat het terugtrekken van het financierskapitaal betreft veralgemeende Palloix in elk geval een evolutie die buiten Frankrijk - en eventueel het Verenigd Koninkrijk - op het ogenblik dat hij zijn analyse publiceerde nog niet zo duidelijk te zien was. Sinds de staalcrisis die in 1975 uitbrak is die ontwikkeling evenwel onmiskenbaar. Het is natuurlijk de vraag - de beantwoording ervan valt buiten het bestek van dit onderzoek - in hoeverre de sector een vergelijkbare expansie zou hebben doorgemaakt, als de verschillende overheden niet voortdurend met alle mogelijke vormen van investeringssteun waren bijgesprongen. Het Marshallplan zette op dit punt zeker een belangrijke ontwikkeling in. Het succes van het Franse plan was er direct afhankelijk van; kort daarna werd in Duitsland een vorm van investeringshulp ingevoerd en België volgde op het einde van de jaren vijftig met de expansiewetgeving. In al deze landen en ook in het Verenigd Koninkrijk speelde de overheid daarnaast ook een directe rol bij het vaststellen van de doelstellingen van het investeringsbeleid en bij de rationalisatie van de sector, voor 1975 al.

Op basis van puur kwantitatieve indicatoren (2) stelt de Amerikaanse econoom Rostow dat de staalindustrie tijdens de jaren

---

2. Zie daartoe - en ook voor de problemen ermee - de eerste voetnoot bij hoofdstuk 5.

twintig ophield een leidende sector te zijn in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk en drie decennia later in Frankrijk en Duitsland. In al deze landen werd de sector in die positie opgevolgd door de auto-industrie en de electriciteitssector (1978: 379, 393, 400, 408). De relatieve neergang van een sector hoeft echter niet te betekenen dat ze politiek is uitgespeeld. Eerst en vooral kan het zijn dat de andere sectoren het politiek leiderschap langere tijd blijven accepteren - zo domineert de zware industrie tot op heden de Japanse ondernemersorganisatie Keidanren en is de erevoorzitter van Nippon Steel er de voorzitter van (FT: 7-12-1987). Daarnaast biedt ook de positie van 'lame duck' mogelijkheden tot pressie, mede omdat vele oudere staalbedrijven in reeds zwaar getroffen industriebekkens liggen.

Het feit dat de staalindustrie na de oorlog steeds minder via private regulering de prijzen naar haar hand kon zetten - of sterker: dat de regeringen de staalprijzen zo laag mogelijk probeerden te houden - zou men wel als een teken van onderschikking van de sector aan de metaalverwerking kunnen beschouwen. Een dergelijke ontwikkeling past ook binnen de 'corporate-liberale' beheersconceptie met haar grote nadruk op massaconsumptie (zie 2.4): de regulering in de staalindustrie mocht de ontwikkeling van andere sectoren niet meer afremmen. De toenemende investeringssteun van de overheid voor de sector kan men dan - in het verlengde van Lindbloms stellingen (zie 1.1) - als een noodzakelijke compensatie zien 'om de bedrijven niet helemaal te demotiveren'. In onze eigen termen: publieke planmatige regulering (in de vorm van rechtstreekse steun) ter compensatie voor het verdwijnen van de private (per definitie planmatige) regulering.

Daarmee zijn we bij het tweede element in het asymmetrisch leiderschap van overheid en bedrijfsleven dat we hier verder onderzoeken, aanbeland: de ontwikkeling van de reguleringsmechanismen en de algemene economische synthesevormen.

### 16.3 De ontwikkeling van reguleringsmechanismen en vormen van economische synthese

Wie dit onderzoek leest, wordt waarschijnlijk getroffen door de zeer verschillende ontwikkeling in elk van de vijf bestudeerde landen. De evolutie van de sector zelf, de concentratie en de vormen van kartellering, de verhouding tot de grondstoffensectoren in enge zin (3) - steenkool, ijzererts - en tot de metaalbewerking, de banken en financiële groepen, maar ook de ontwikkeling van het staatsapparaat en de verhouding van de zware industrie daartegenover, de

---

3. De ijzer- en staalindustrie wordt merkwaardig genoeg soms ook tot de grondstoffensectoren gerekend.

internationale opstelling van de sector zowel als die van de nationale overheid, alle zijn ze direct met elkaar verbonden en leiden telkens tot een specifiek patroon. Het is daarom wellicht nuttig de opeenvolgende configuraties op het vlak van de regulering in de ijzer- en staalindustrie in elk van de landen op een rij te zetten.

Door de voortdurende wisselwerking tussen de verschillende vormen van regulering blijkt het echter niet steeds eenvoudig die configuraties rechtstreeks in het in 1.8 gepresenteerde schema 2 van economische synthese-vormen onder te brengen. Daarom worden de 6 kapitalistische synthese-vormen nog eens opgesomd, aangevuld met enkele varianten die meestal op de grens met een ander vak thuishoren:

1. klassiek liberalisme/anonieme regulering; hoogstens ondersteuning door overheidsbestellingen;
  - 1a. binnenlandse vrije markt, protectionistisch beschermd (tussen 1 en 4);
2. combinatie van wel en niet gekartelleerde sectoren;
3. totale kartellering;
4. marktregulering zonder programmering; hoogstens ondersteuning door overheidsbestellingen;
  - 4a. idem, maar protectionistisch beschermd;
5. marktregulering met programmering;
  - 5a. combinatie van wel en niet gekartelleerde sectoren met overheidscontrole op de kartels (tussen 5 en 2);
  - 5b. vormen van directe subsidiëring van bepaalde bedrijven of sectoren (tussen 5 en 6);
  - 5c. vormen van direct overheidsinitiatief in bepaalde bedrijven of sectoren (meer naar 6 dan 5b);
  - 5d. combinatie van wel en niet publiek geplande sectoren (meer naar 6 dan 5c);
6. (neo-)mercantilisme = combinatie van totale private en publieke planmatige regulering;
  - 6a. overheidscontrole op totale kartellering (tussen 3 en 6);
  - 6b. planning door overheid, uitvoering door kartel (meer naar 6 dan 6b).

Met behulp van deze uitgebreide typologie bekijken wij nu de trajecten van de leerprocessen op het vlak van de economische regulering in elk van de bestudeerde landen. We beperken ons daarbij tot de ijzer- en staalsector en de periode tot 1950. 'Totale kartellering' slaat dan op de sector en waar in het schema van sectoren sprake is moet men nu dus deelsectoren lezen. De code in de laatste kolom verwijst naar dit schema. Omdat de opeenvolging van

reguleringsvormen slechts een onvolkomen beeld geeft, zetten we voor elk van de landen ook de belangrijkste conflicten erover op een rij. In enkele diagrammen worden tenslotte de hoofdtendensen van de verschillende trajecten schematisch weergegeven (stippellijnen wijzen op neventendensen). De structuur van die diagrammen komt overeen met de zes linkse vakken uit schema 2 in paragraaf 1.8, waaraan de zojuist gepresenteerde tussenvormen zijn toegevoegd (op de tussenvormen 5a en 5d na, die voor synthesevormen in een sector niet zo relevant zijn, zoals ook uit de overzichten blijkt).

#### A. Groot-Brittannië

tot 1826	sterke protectie, overheidsbestellingen	1a
vanaf 1826	vrijhandel, zwakke kartels (tot 1842 verbod op export machines, tot 1854 nog zekere bescherming door navigatiewetten)	1(a)
1840-1842	nationaal ijzerkartel	3
na 1842	regionale en produktkartels; enkele (vooral railkartel vanaf 1893 als onderdeel van internationaal kartel) worden steeds effectiever)	2
1915-1918	oorlogsplanning met grote inbreng van managers uit het bedrijfsleven; subsidiëring van capaciteitsuitbreidingen	6, 5b
1919-1932	vrijhandel, zwakke kartels	2
1932-1939	protectie en door overheid gestimuleerd en gecontroleerd kartel; deelname aan internationaal kartel	6a
1939-1945	officialisering van het kartel in het kader van de overheidsplanning; publiek toewijzings-systeem voor ijzer en staal en publieke planning van de importen; subsidiëring van nieuwe productiecapaciteiten	6(b)
1945-1949	door overheid gecontroleerd kartel; mislukte pogingen van regering en federatie om voor de sector eigen doelstellingen uit te werken	6 5b 6a
1945-1950, 1952-1953	publieke toewijzing van ijzer en staal, mede als vorm van prijsregulering	(6, 3) 6b
1949-1953	nationalisatie van de sector met blijvende sterke autonomie van de bedrijven	(6) 6a

#### belangrijke conflicten:

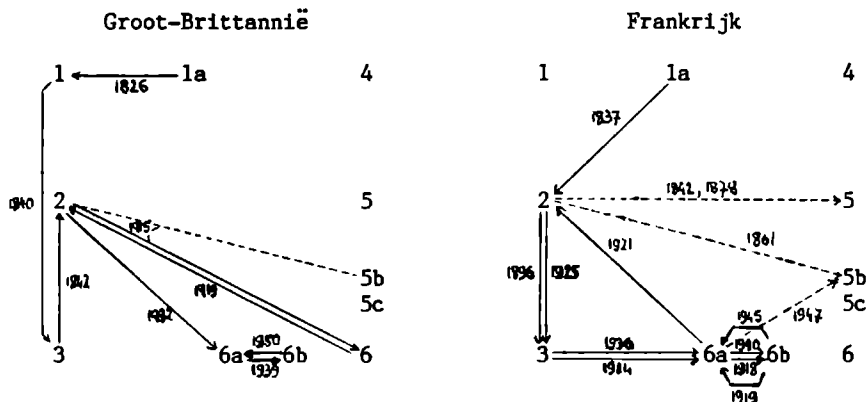
- achttiende eeuw: metaalverwerkers eisen verlaging importheffingen voor ijzer en staal, bekomen slechts kleine toegevingen;
- eind achttiende eeuw: de regering wil via belasting de ijzersector aan de oorlogen laten meebetalen, hetgeen mislukt;



wel worden de de importheffingen op ruwijzer verhoogd;

- 1826: sterke daling van de importheffingen na sterke prijsstijgingen voor ijzer voordien; geen noemenswaardige tegenstand meer van de van de sector;
- rond 1870 ontstaat een protectionistisch gezinde beweging; op politiek vlak leidt die enkele zware nederlagen; ook binnen de sector heerst over deze kwestie verdeeldheid;
- 1935-1940: conflicten tussen Richard Thomas en de overheid en de federatie over de locatie van haar breedbandwalserij - de onderneming geeft tenslotte toe - en met haar concurrenten over de opzet en financiering ervan; door de financiële gevolgen hiervan komt het bedrijf tenslotte onder de curatele van die concurrenten en de Bank of England;
- na de Tweede Wereldoorlog pogen zowel de regering als de federatie de investeringen in de sector op meer planmatige wijze aan te pakken, maar dat mislukt.

schema 5  
trajecten van de economische regulering in  
de ijzer- en staalindustrie 1750-1950 (1)  
Groot-Brittannië en Frankrijk



## B. Frankrijk

tot 1789	protectie, vormen van overheidsinitiatief en -subsidïering	1a 5bc
tot 1860	zeer gesloten binnenlandse markt	1a
1831, 1847-1848	overheidshulp tijdens crisissen	5b
vanaf 1837	regionale en produktkartels	2
1842	overheid stimuleert de aanleg van spoorwegen (versneld vanaf 1850) en aldus indirect de ijzersector	5
vanaf 1860	afzwakking protectionisme, overheidshulp	5b
1878	Freycinet-plan voor verdere uitbouw van de spoorwegen in ruil voor zekere verlagingen van de invoerheffingen;	5
rond 1896	bijna volledige kartellering ijzer en staal	3
1914-1918	inschakeling Comité des Forges en ruwijzer-comptoirs in de oorlogsregulering; overheid subsidieert capaciteitsuitbreidingen	6a, 5b
1918	sterke druk van de overheid tot het verderzetten van de kartels	6a
1921-1922	op buizenkartel na, alle ijzer- en staalkartels ontbonden	2
1925 (-1939)	herstel van de ruwijzer- en staalkartels	3
1937	publieke prijscontrole	6a
1940-1944	publieke regulering van de verdeling van ijzer- en staalprodukten, uitgevoerd door dwangkartel	6b
1945-1946	vele niet-geïntegreerde deelplannen voor verschillende sectoren	(6, 5)
1945	herstel van het staalkartel op autonome basis en van de publieke prijscontrole	6a
1946	toewijzing grondstoffen aan ondernemersorganisaties opgedragen	6a
1947-1951	eerste Franse plan, mede door Marshall-plan gefinancierd	5(b)

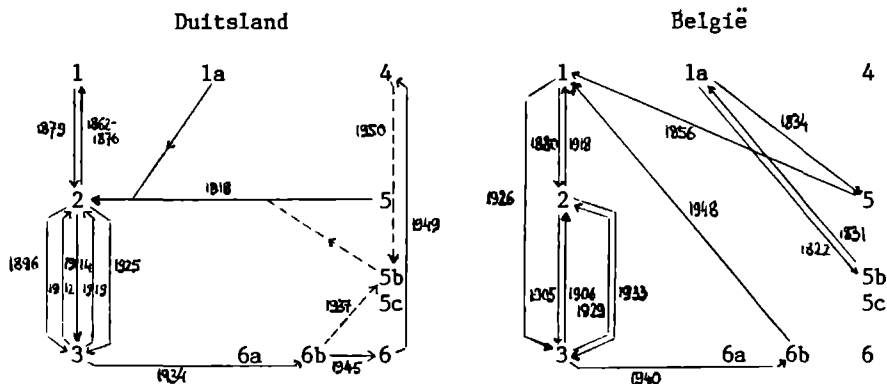
## belangrijke conflicten:

- einde Ancien Régime: de overheid brengt ondernemingen in problemen door belofte steun niet helemaal uit te keren en bestellingen te laat te betalen;
- vanaf 1828 wil de regering een verlaging van de importheffingen voor ijzer en staal; in 1835-1839 probeert ze een tolunie met België tot stand te brengen; de sector organiseert zich daartegen en slaagt erin met de hulp van een protectionistisch gezind parlement beide te verhinderen; slechts in 1860 kan de regering via een omweg de ijzer- en staalheffingen tot een

aanvaardbaar peil doen zakken; de sector krijgt in ruil hiervoor compensaties; pas daarna komt de modernisering op ruimere schaal van de sector op gang;

- in 1871 legt president Thiers de industrie een grondstofheffing op om de oorlogsschuld te helpen afbetalen in ruil voor het herroepen van de handelsverdragen; de nieuwe handelsverdragen misnoegen de industrie en worden, samen met de grondstofheffingen, verworpen; de vroegere invoerheffingen blijven van kracht;
- tijdens de Eerste Wereldoorlog wil de minister van Bewapening lagere ijzer- en staalprijsen; de producenten dreigen bij lagere prijzen minder te produceren en de minister bindt in.
- Na de Tweede Wereldoorlog toenemende tegenstand van de sector tegen de planning, culminerend in het verzet tegen de oprichting van de EGKS.

schema 6  
trajecten van de economische regulering in  
de ijzer- en staalindustrie 1750-1950 (2)  
Duitsland en België



## C. Duitsland (tot 1871 enkel Pruisen; na 1945 enkel West-Duitsland)

tot 1818	direct overheidsinitiatief en protectie in Opper-Silezië	1a, 5c
	indirecte ondersteuning in westelijke gebieden	5
1818	zeer laag buitentarief, naar Zollverein	
	intussen plaatselijke kartels	2
1837-1844	verhoging importheffingen staal, later ruwijzer	2
1843	spoorwegfonds, stimuleert indirect de ijzerindustrie	5
1862-1877	verlaging importheffingen ijzer en staal tot tenslotte 0 %; kartels moeilijk overeind te houden	1
1879	herinvoering importheffingen, dadelijk gevolgd door kartelbeweging	2
1896, 1904	nationaal ruwijzer- en staalkartel (af en toe onderbroken)	3
1912	akkoord voor B-produkten in staalkartel niet verlengd	2
1914-1918	bevoegdheden uitgebreid van de kartels, die ingeschakeld werden in de oorlogsregulering; de overheid slaagt er niet in de sector onder controle te krijgen;	(6b) 3
1919	staalkartel onder overheidsdruk verlengd, maar erg effectief is het kartel niet;	(6a) 2
1920-1924	Eisenwirtschaftsbund, niet erg effectieve poging tot corporatistische regulering onder leiding van de overheid; intussen blijft enkel het ruwijzerkartel bestaan	(6a) 2
1923	kartelwet: zeer beperkte overheidscontrole op kartels, zo goed als niet toegepast	(6a)
1924-1925	herstel van de staalkartels	3
1924	AVI-akkoord; akkoord ijzer- en staalkartels met metaalverwerkende industrie over staal-prijzen voor afgewerkte produkten op de exportmarkt	3
1933	begin nazi-vierjarenplanning	6
1934	officialisering van de kartels en de ondernemersorganisaties, controle door de overheid stelt in de staalindustrie niet zoveel voor	(6a) 3
1934, 1935, 1937, 1942 - 1945	publieke regulering van import en daarna ook van de export en van de contingentering van ijzer- en staal; vanuit het hiermee belaste orgaan werd tenslotte de 'Zentrale Planung' opgebouwd	6b
1937	oprichting Reichswerke Hermann Göring	5c
1945-1949	door Geallieerden opgelegde produktiebeperking, dekartering, prijsregulering (ondersteund door subsidies) en regulering van de verdeling van ijzer en staal	6, 5b

1949	publieke prijsregulering	4
1950-1951	subsidiering investeringen via Marshall-plan	5b

---

belangrijke conflicten:

- vanaf 1868: het protest van de ijzer- en staalindustrie tegen het verlagen van de importheffingen wordt steeds heftiger en beter ge- organiseerd; in 1879 met succes bekroond;
- 1916-1918: toenemende spanningen tussen de sector, gesteund door de legerleiding, en de civiele overheid over de oorlogsregulering; ondanks interne verdeeldheid slaagt de sector erin effectieve interventie van de overheid af te wenden;
- 1920-1924: mislukking van de socialisatie van de ijzer- en staalindustrie via de Eisenwirtschaftsbund;
- 1923: toenemende conflicten tussen overheid en sector voor en na de beëindiging van de passieve weerstand tegen de Ruhrbezetting, hetgeen ondermeer leidt tot een beperkende kartelwetgeving;
- 1928: de overheid probeert prijsstijgingen in de ijzer- en staalindustrie tegen te houden, maar omdat ze daarbij niet gesteund wordt door de metaalverwerkende industrie, moet ze dit verzet staken;
- 1933-1942: voortdurende pogingen vanwege de nazi's om de ijzer- en staalindustrie onder controle te krijgen; de macht van de sector wordt weliswaar beperkt, maar de sector behoudt haar autonomie; na 1942 worden de verhoudingen onder Speer beter en neemt de invloed van de sector weer toe;
- 1937: conflict tussen de staalbedrijven en de overheid over de ontginning en verwerking van binnenlandse ertsen leidt tot oprichting door de overheid van de Göring-Werke.

## D. België (vanaf 1815; 1815-1830 samen met Nederland)

---

tot 1821	protectie	1a
1821-1822	lage invoerheffingen, directe overheidssteun en -participatie	5bc
1831	verhoging invoerheffingen	1a
1834	plan voor spoorwegenbouw als crisisbestrijding	5
1838	ondersteuning van bedrijven in moeilijkheden	5b
1856	drastische verlaging invoerheffingen	1
1880	eerste succesvol deelkartel	2
1904, 1905	nationale kartels voor ruwijzer en staal	3
1906-1914	ruwijzerkartel ontbonden, staalkartel blijft bestaan, deelname aan internationale produkt-kartels	2
1914-1918	ijzer- en staalproductie ligt grotendeels stil	-
1918-1925	vrijhandel, geen kartels	1
1925-1939,	deelname aan internationale kartels	3
1929-1933	enkel internationale deelkartels	2
1940-1944	dwangkartel	6(a)
1944	snelle opheffing oorlogsregulering leidt tot chaos, herinvoering ervan en daarna langzamere afbouw	1, 6
1948	publiek tienjarenprogramma voor de sector, in samenwerking met de sector opgesteld, heeft niet veel effect	(5)

---

## belangrijke conflicten:

- 1821-1822: verlaging van de invoerheffingen tegen de zin van de Belgische afgevaardigden in het Nederlandse parlement;
- 1837-1838: na een aanvankelijke weigering ziet de regering ziet de regering zich gedwongen drie staalbedrijven van een dreigende ondergang te redden.

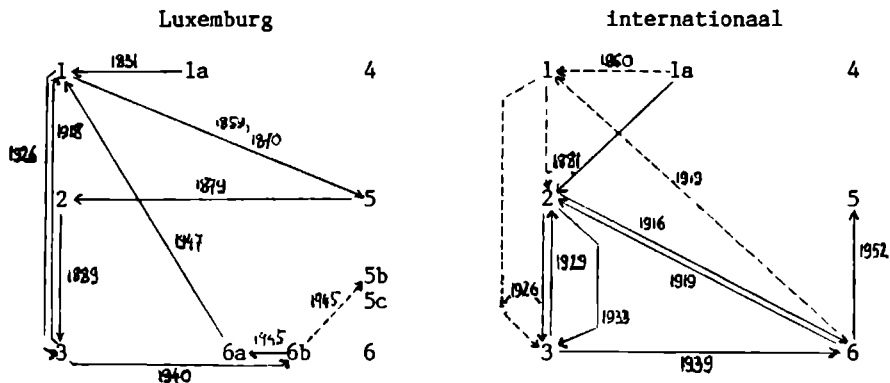
E. Luxemburg (vanaf 1815; tot 1830 bij Nederland-België,  
tot 1839 bij België)

tot 1822	protectie	1a
tot 1839	lage invoerheffingen (tot 1831) en open concurrentie met grote Waalse bedrijven	1
1842	lid Zollverein	1
1859-1868	indirecte ondersteuning door aansluiting op het internationaal spoorwegennet	5
1870	ondernemingen worden verplicht om ijzererts in Luxemburg tot ruwijzer te verwerken	5
1879	invoerheffingen van Zollvereinen leiden tot Luxemburgs-Lotharings ruwijzerkartel	2
1889	en ruwstaalkartel	3
1918-1925	vrijhandel, geen kartels	1
1926-1939	effectieve kartellering via de belangenorganisatie van de sector en het verkoopsbureau Columeta in het kader van de EIA	3
1940-1944	dwangkartel	6
1945-1947	publieke prijsregulering, ondersteund door subsidies	5(b)

belangrijke conflict:

- 1920-1922: over heffing op ijzer- en staalexport.

schema 7  
trajecten van de economische regulering in  
de ijzer- en staalindustrie 1750-1950 (3)  
Luxemburg en internationaal



## F. Internationaal

vanaf 1860	evolutie naar wederzijdse handelsverdragen	1
vanaf 1881	naar deel-exportkartels; rail-exportkartel	
1914-1918	meest effectief, groeit uit tot wereldkartel	2
1916-1918	geen inschakeling bezette industriebekkens in Duitse oorlogsinspanning	-
1922	intergeallieerde executieven voor bepaalde sectoren; Franse en Britse regering bepalen samen hoeveel ijzer en staal Frankrijk uit het Verenigd Koninkrijk mag invoeren	6
1919-1922, 1924	oprichting BLEU, afspraak tussen België en Luxemburg over de verdeling van de Belgische staalmarkt	1, 6
1923-1924	pogingen tot internationale regulering via internationaal staalkartel als vorm van Frans-Duitse toenadering	(6a)
1926	Ruhrbezetting: weinig succesvolle vorm van opeisen van reparatiekosten, tenslotte geregeld via afspraken van de bezetters met de Duitse bedrijven	6
1929	oprichting Europees rail-syndicaat en Europees staalkartel EIA (na Frans-Duitse-Luxemburgse afspraken over contingenten op de Duitse markt); daarna uitbreiding naar andere landen en produkten	3
1933-1939	feitelijke ondergang eerste EIA	2
1939-1940	ontwikkeling tweede EIA tot wereld-kartel	3
1939-1942	poging tot gezamenlijk Frans-Brits productie-programma tijdens de 'phoney war'	6
1942-1944	combinatie van plundering en benutting van de door Duitsland bezette industrieën, uitbreiding van de bevoegdheid van de Duitse kartels naar de bezette gebieden	6(a)
1941-1945	poging tot 'Europese economische gemeenschap' (benutting bezette productiecapaciteiten en integratie in Duitse planning) onder Speer	6
1947-1948	onderlinge afstemming productie tussen Groot-Brittannië en Verenigde Staten in het kader van Lend-Lease en geallieerde 'Verenigde Naties'	6
1949-1952	mislukte internationale planning in het kader van het Marshallplan en de OEES	(6)
1952	Internationale Ruhrautoriteit; bevoegdheden ervan in de staalindustrie niet aangewend	(5)
	EGKS, marktregulering en poging tot programmering	5



belangrijke conflicten:

- in de periode 1919-1922 probeert Frankrijk tot internationale regulering van de steenkool- en ijzer- en staalsector te komen in het kader van een poging tot Frans-Duitse aanpak van de reparatie-problematiek; de Duitse regering heeft wel belangstelling, maar de Duitse zware industrie wil eerst haar positie versterken; in oktober 1921 wordt in Wiesbaden tussen de Franse en Duitse regering een akkoord gesloten over een gezamenlijke aanpak van de wederopbouw, maar nu verhindert de Franse industrie de uitvoering ervan; ook latere akkoorden in 1922 worden niet uitgevoerd.
- zowel tijdens de Tweede Wereldoorlog als erna eisen de Verenigde Staten in ruil voor hun bijstand een ontwikkeling in de richting in de richting van internationale economische liberalisering; slechts zeer langzaam boeken zij daarbij enig succes.

We komen nog even terug op de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven. Uit overzichten van de belangrijkste conflicten komen duidelijk drie patronen naar voren - hetgeen hierover in 16.2 gezegd werd kan men daarmee nog eens vanuit een andere hoek bekijken:

- in het Verenigd Koninkrijk slaagde de ijzer- en staalindustrie er lange tijd niet in haar visie door te drukken; tegenstellingen binnen de sector, belangen van andere sectoren en een vorm van inertie van de anonieme reguleringsvorm verhinderden dat de noodzakelijke minimale vorm van bescherming tot stand kwam; pas na de Grote Depressie van 1919-1932 kwam het tot samenwerking tussen de overheid en het bedrijfsleven in een neo-mercantilistisch kader;
- in Frankrijk en later in Duitsland was de positie van de sector het sterkst; keer op keer slaagde ze erin de initiatieven van de overheid te doorkruisen; in Frankrijk was de reguleringsvorm tot 1860 echter fnuikend voor de ontwikkeling van de sector en er was een doelbewuste ingreep van de overheid noodzakelijk om tot een meer positieve vorm van protectionisme te komen;
- in België en Luxemburg waren de tegenstellingen tussen overheid en sector het kleinst.

Ten aanzien van de leerprocessen op het vlak van de reguleringsvormen moeten we voorzichtiger zijn. De indeling in categorieën en de schema's laten niet veel ruimte voor nuance. Het feit dat een reguleringvorm onder 6b geplaatst wordt - uitvoering van

overheidsplanning door kartels - zegt bijvoorbeeld niets over de mate van effectiviteit van de regulering: in 13.11 noemden we de nazi-regulering op dit punt would-be planning, een kwalificatie die voor de geallieerde oorlogsplanning niet gebruikt werd. In vak 2 zitten zowel de Duitse efficiënte deeltartels als de zwakke Britse kartelpogingen. Met behulp van stippellijnen is hier en daar gewezen op neventendensen. Meestal gaat het dan om vormen van meer rechtstreeks overheidsinterventie die relatief marginaal was ten opzichte van de hoofdtendens, maar op bepaalde ogenblikken daarom niet minder cruciaal. Daarmee werden zeker al belangrijke leerervaringen opgedaan. De schema's hebben dan ook niet meer dan een heuristische functie.

Wat opvalt is dat België als meest liberaal land naar voren komt. Eenmaal gevestigd, werd de vrijhandelstraditie - althans in de ijzer- en staalsector niet meer opzij gezet. Kartels konden maar echt in het kader van internationale private regulering overleven. Rechtstreeks overheidsinterventie bleef - op het spoorwegplan van 1834 na - zeer beperkt. De zuiver liberale periode van Groot-Brittannië was veel korter - in het schema niet langer dan tien jaar, terwijl in Frankrijk zo'n economisch liberalisme zelfs nooit bestaan heeft.

Opvallend in 5 van de 6 diagrammen is het heen en weer gaan tussen de vakken 2 en 3 voor een groot deel van de bestudeerde periode. In 1836 kwam in Groot-Brittannië voor het eerst een vorm van totale kartellering van de sector tot stand, maar erg lang hield men die niet overeind. Duitsland en Frankrijk bereikten zo'n vorm van totale private regulering rond 1896, maar helemaal stabiel was die nooit. Luxemburg vormt hier de grote uitzondering. Reeds in 1889 werd de sector helemaal privaat gereguleerd en door de sterke concentratie werd deze reguleringsvorm, op de periode 1918-1925 na, tot na de Tweede Wereldoorlog niet meer echt bedreigd.

Vanaf de jaren dertig van deze eeuw neemt de controle op de kartels toe, hetgeen blijkt uit de evolutie naar de reguleringsvormen 6a of zelfs 6b. Zowel op het vlak van de prijsregulering als van de rationalisatie begint de overheid eigen doelstellingen te formuleren - het realiseren van die doelstellingen blijkt echter niet eenvoudig. De Tweede Wereldoorlog versnelt de evolutie in die richting en leidt tot veralgemening van de reguleringsvorm 6b. Na de oorlog gaat de ontwikkeling weer in verschillende richtingen: naar een liberale vorm in België, naar de vormen uit het interbellum (zij het met iets meer overheidsinterventie) in Groot-Brittannië, Frankrijk en Luxemburg, naar internationale planning en vervolgens vrij liberale marktregulering in Duitsland. Pas na de hier bestudeerde periode zal de ontwikkeling in de verschillende landen en internationaal in de richting van 5 (met uitschieters richting 4 en 6) plaatsvinden.

#### 16.4 Conclusie: de noodzakelijke 'onzuiverheid' van economische reguleringsvormen

Zoals gezegd vormen de aanduidingen op basis van de diagrammen niet meer dan een heuristische aanzet. Interessanter is om op basis daarvan te onderzoeken welke reguleringsinstrumenten achtereenvolgens 'ontdekt' en aangewend werden en in welke configuraties:

1. De meest traditionele configuratie vormt de combinatie van tolbescherming met binnenlands een ontwikkeling naar anonieme regulering, aangevuld met vormen van direct overheidsinitiatief en indirecte ondersteuning via overheidsbestellingen (wapens, waterleidingen, bruggen): combinatie 1a-5bc.
2. Met de ontwikkeling van de spoorwegen wordt in de ijzersector voor het eerst de civiele vraag groter dan de militaire en wordt het mogelijk de markt open te stellen; overheidsstimulering van de spoorwegbouw kan de impuls voor de sector nog vergroten: combinatie 1-5b.
3. De ontwikkeling van de ijzer- en staaltechnologie, versterkt door de voor spoorwegmateriaal vereiste grote installaties, leidt tot concentratie en de neiging de markt privaat te reguleren; bescherming via invoerheffingen is voor dat laatste meestal een noodzakelijke voorwaarde; de concentratie leidt ook tot vormen van directe overheidstussenkomst bij acute crises: combinatie 1a-2/3(-5b).
4. Oorlogsplanning (en in Groot-Brittannië de aanpak van een acute crisis in 1932) leidt tot integratie van de kartels en overname door de overheid van een aantal van hun mogelijkheden de produktie te sturen: toewijzing grondstoffen, regulering van de distributie, eventueel prijsbeleid: combinatie 1a-6ab.
5. De opkomst van de moderne consumptiesector (en met name de auto-industrie) leidt tot nieuwe grootschalige investeringsbehoeften (behoefte aan platte produkten) en de wens dat de regulering van de staalindustrie niet meer hoge prijzen met zich brengt (prijsgereguleering van privaat naar publiek, van minimum- naar maximumprijzen); in ruil daarvoor directe investeringssteun van de overheid: combinatie 1-4/5-5b.
6. Nieuwe crises leiden tot herleving van kartelmatige aanpak (voorzien in het EGKS-verdrag en uitgevoerd vanaf 1977): combinatie 1a-5-6ab.

Zoals in hoofdstuk 1 reeds werd toegelicht komen reguleringsvormen

meestal niet apart voor, maar telkens in combinaties van anonieme, publieke en eventueel private regulering. Er blijken nu dus een zestal 'standaardfiguraties' te bestaan (4) die we op volgende wijze in verbinding kunnen brengen met de in 2.4-8 gepresenteerde fundamentele (economische) beheersconcepties:

1. overgang mercantilisme naar liberalisme;
2. liberalisme;
3. overgang van liberalisme naar neo-mercantilisme;
4. neo-mercantilisme;
5. corporate liberalisme;
6. conserverend corporate liberalisme (met sterk neo-mercantilistische trekken).

In 2.8 is er reeds voor gewaarschuwd de overgang van de ene naar de andere synthesevorm (configuratie) - het 'leerproces' - niet te rationeel, maar als een proces van 'trial and error' te beschouwen. In Groot-Brittannië werd langer aan de protectie en daarna aan de vrijhandel vastgehouden dan voor de sector rationeel was; in Frankrijk werd de sector lange tijd gehinderd door een overmaat aan protectie en in Duitsland door een overmaat aan vrijhandel. Door schade en schande leerde de overheid in Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië dat het zeer moeilijk was de sector eigen doelstellingen op te leggen. De oorlogsplanning werd telkens langzaam, meestal vertrekkend vanaf de grondstoffen, opgebouwd.

Toch waren er momenten waarop 'verlichte' elementen met zeker succes een nieuwe visie konden doorzetten. De saint-simoniaan Chevalier speelde een belangrijke rol in de evolutie naar meer vrijhandel in Frankrijk en Europa ten tijde van Napoleon III en ook de Verenigde Staten volgden tijdens en na de Tweede Wereldoorlog - niet belangeloos - een consequente politiek om de internationale handel te liberaliseren. Ook dan werd de visie telkens slechts langzaam en gedeeltelijk gerealiseerd. Het blijft daarom interessanter uit te gaan van een wisselwerking of zelfs botsing tussen de eventuele nieuwe concepties en de bestaande, deels geblokeerde situaties, elk met hun belanghebbenden.

Door bepaalde groepen gewenste nieuwe reguleringsvormen worden

---

4. De zesde lijkt weliswaar sterk op de vierde, maar kan door het veel groter gewicht sinds de jaren vijftig van vormen van marktregulering door de overheid en door het bewust beperken van een kartelmatige aanpak tot bepaalde sectoren daartoe niet herleid worden.

meestal maar gedeeltelijk - of zelfs niet - in de praktijk gebracht. Het is bijna steeds eenvoudiger om een oude reguleringsvorm te veranderen dan een geheel nieuwe in het leven te roepen. Gedurende de vijf jaar na de Tweede Wereldoorlog bleef in West-Europa bijvoorbeeld de wens bestaan om het internationaal kartel te herstellen en men moet er niet aan twifelen dat dit ook zou gebeurd zijn als de Duitse ondernemingen over hun normale autonomie hadden beschikt. In 1953 kwam dan ook een nieuw internationaal exportkartel tot stand, maar door het feit dat het niet meer op de nationale binnenmarkt kon gefundeerd worden ging het tenslotte ten onder. Omgekeerd werden in 1919-1922 pogingen ondernomen om via publieke weg de Franse en Duitse steenkool- en staalsector te integreren, maar door allerlei obstakels bleef private regulering tenslotte meer aangewezen.

Voor de ontwikkeling van de internationale regulering verliep erg ongelijkmatig. Echte vrijhandelsakkoorden kwamen niet voor. Steeds was er sprake van ruil bij het verlagen van de invoerheffingen voor verschillende produkten - en dat is nog steeds zo. Private regulering werd eerst gerealiseerd voor subsectoren en dan nog voor een beperkt aantal landen, waarvan de sectoren voor een deel al internationaal geïntegreerd waren. Het eerste globale Westeuropese staalkartel mislukte omdat het ook de hele binnenmarkt probeerde te reguleren. Het tweede staalkartel reguleerde enkel de exportmarkten, maar groeide tenslotte uit tot wereldkartel. Na de Tweede Wereldoorlog probeerden de Verenigde Staten een zo sterk mogelijke integratie van de Westeuropese economie tot stand te brengen, maar na vijf jaar was er maar succes op twee terreinen: het internationaal betalingsverkeer en de steenkool- en staalsector. Het tot stand brengen - en bestendigen - van een ruimere internationale anonieme regulering is nog steeds het voorwerp van omvangrijke politieke ruil-transacties en dat is goed te begrijpen.

Uit dit onderzoek komt immers duidelijk naar voren dat anonieme, private of publieke regulering op zich niet goed of slecht zijn, maar dat elke combinatie ervan voor elke (sub)sector en elke onderneming telkens weer andere consequenties heeft: een bepaalde vorm van anonieme regulering leidt misschien tot concurrentie en vernieuwing, maar kan ook tot onverantwoorde kapitaalvernietiging, stagnatie of vormen van (al dan niet wettelijk toegestane) private regulering leiden. Private regulering kan een voor de investeringen noodzakelijk vangnet bieden, maar ook alle initiatief beknotten. Publieke regulering kan anti-cyclisch werken, vernieuwing stimuleren of investeringen op elkaar doen afstemmen, maar ze kan ook een administratieve rompslomp of verregaande politisering van het economisch systeem met zich brengen.

Voor ideologen is het wellicht aantrekkelijk de zuiverheid van hun systemen hiertegen af te zetten en hun tussenkomst kan op bepaalde ogenblikken noodzakelijk zijn om de regulering in een andere richting om te buigen. Aan de werkelijkheid dat de regulering telkens een noodzakelijke combinatie van verschillende en deels tegenstrijdige logica's is zullen ze echter weinig veranderen.

## SUMMARY

This study is a contribution to the ongoing discussion about continuities and discontinuities in the capitalist system. It does so by providing a description and an analysis of the evolution of national and international economic regulation in the West-European iron and steel industry from the beginnings of the industrial revolution until the foundation of the European Coal and Steel Community.

In preparatory research for this study it became apparent that it was necessary to devise a new theoretical framework to come to terms with the dialectical reality of economic regulation as well as of its evolution. In other words both a new synchronic and diachronic framework were needed. These are presented in the first two chapters.

In the first chapter - about the synchronic framework - the approach of the French regulation-school is followed inasmuch as economic regulation is not seen as confined to the realm of the state, but viewed in a more general way as the continuing (re)ordering process of the economy (or a sector of it) resulting from the totality of (non-)actions proceeding from the objectives of enterprises, public authorities and possibly other actors. It is shown that when one further differentiates the regulatory mechanisms into regulation through the market ('anonymous regulation'), through agreements of producers ('private regulation') or through the state ('public regulation'), it becomes possible to see the way in which these forms interact and in which they also need each other. In this way one can avoid simplistic propositions of the kind one sometimes finds in radical liberal (libertarian) literature.

In fact the state not only has its own direct regulatory functions, it also provides the legal framework that delimitates the possibilities for the private sector to replace anonymous regulation by forms of active planning - i.e. private regulation. Public regulation not only restricts the functioning of the market but also provides a whole range of different effects on the market. In this way public regulation is further differentiated into:

- public founding regulation providing the essential structure of an economic system (e.g. the fundamental legal rules);
- public anonymous regulation by which the working of the market is protected (e.g. anti-trust laws) or extended (e.g. furtherance of international free trade, so-called deregulation);

- public ordering regulation, providing necessary and less strictly necessary forms of regulation of the working of the market. It is e.g. always necessary to devise some form of monetary, trade, taxation or social policy. Less strictly necessary (but therefore not undesirable) are consumer policies, environmental policies or forms of control of the working of banks, the Exchange, etc. All these forms of regulation change the conditions of the working of the market in a certain way. This is clearer - and more deliberate - when governments are playing a more active economic role through forms of contra-cyclical or structural policy. As long as public regulatory agencies only use general or indirect rewards and sanctions, these remain forms of public ordering regulation.
- only with the last form of public regulation, when governments or public regulatory agencies use direct and specific rewards and sanctions towards concrete actors in the economic process, the working of the market is really restricted. Then we speak of public planning regulation. Even then the road to total central planning of the economy is a long one.

With these distinctions one can also make a further subdivision of forms of 'regulatory synthesis', through which it is possible to bring the discussion about 'mixed economy' on a higher level, as is shown in the following diagram.

diagram: forms of regulatory synthesis

		property relations.		
		private	restricted private	socialized
f u n c t i o n i n g	market	1. classical liberalism anonymous regulation	4. public ordering regulation without active economic policy	7. anarchism workers self-management without planning
	market/ plan	2. combination of cartelized and non-cartelized sectors	5. public ordering regulation with active economic policy	8. combination of market socialism and planning
	plan	3. total cartelization	6. (neo-) mercantilism	9. central planning socialism

The four corner sections of this diagram are clearly the most utopian. liberalism in its pure form never existed. The opposite, central planning socialism, was attempted in several countries but until now a workable form has not been found. Before the First World

War there was an evolution in German heavy industry towards total cartelization (see chapter 8 of this study) but this was still far from a pure form of privately regulated economy. The Yugoslavian system may come close to the regulatory synthesis no. 7, but of course even this is not entirely without active economic policy or planning. Anyway, these corners show the extremes towards which the syntheses can tend.

The cross in the diagram, formed by the sections no. 2, 4, 5, 6 and 8, provides the possibility to further differentiate between forms of 'mixed economy' of which four are situated in capitalist relations of property. As shown in the concluding chapter of this study the diagram makes it possible to represent the trajectories of the regulation in one sector within the different countries and on the international level (see the diagrams 5-7 in chapter 16). Therefore some subforms between the main categories are formulated in that same chapter:

- 1a. an internal free market, protected by trade barriers (between 1 and 4);
- 5a. combination of cartelized and non-cartelized sectors with public supervision of the cartels (between 5 and 2);
- 5b. forms of direct subsidies of concrete enterprises or sectors (between 5 and 6);
- 5c. forms of direct public initiative in certain enterprises or sectors (nearer towards 6 than 5b);
- 5d. combination of publicly planned sectors and free market sectors (nearer towards 6 than 5c);
- 6a. public control of total cartelization (between 3 and 6);
- 6b. execution of public planning by private cartels (nearer towards 6 than 6a).

This brings us to the second theoretical contribution, the diachronic framework. In the more descriptive chapters 4-6 and 8-15 the evolution of economic regulation in the iron and steel industry of five West-European countries - Belgium, France, Germany, Luxembourg and the United Kingdom - and internationally is analysed. Special attention is given to the relationship between (one sector of) the industrial bourgeoisie and the state, and the way in which these different relationships shape the specific trajectories of economic regulation in each case.

These chapters can also be read as a history of the West-European iron and steel industry or of the forms of international economic regulation before the foundation of the European Coal and Steel Community. It is e.g. illuminating to look at the World Wars from



the perspective of national and international steel-supply, or to see that the first proposals to pacify France and Germany through the international regulation of coal and steel date to the immediate aftermath of the First World War.

Great Britain was the pioneer of the industrial revolution, which also allowed it to be the pioneer of economic liberalism in the nineteenth century - after a long period of protection. The development of the iron and steel industry of Belgium, France, Germany and Luxembourg followed different patterns, but at the end of the nineteenth century this sector in the four countries rapidly developed forms of international integration. It is not accidental that producers within this area took the first initiatives towards private international regulation.

Within the scope of this summary it is impossible to go into the details of the specific evolution of economic regulation in each of the countries and internationally. In general one can state that after a period of initial protection of an infant industry there was a period of economic liberalism, followed by initiatives tending to private regulation, first nationally, then internationally. The problem with private regulation however is that it must be a form of very rigid collective planning or else it falters. In addition it only works with some form of public support - trade barriers, the possibility of legal enforcement of cartel contracts. Slowly one began to realize that public regulation provided a broader range of - more flexible - ways to handle the economy. So the regulatory synthesis evolved towards the form in the centre of our diagram. This seems a kind of centripetal movement, even when - through the unequal development of the capitalist system with the crises this involves - it is sometimes interrupted by temporary centrifugal movements in the direction of more liberal or more socialized regulatory syntheses.

In the last chapter this analysis is extended through an attempt to find 'standard configurations' of combinations of anonymous, public and possibly private regulation. It turns out that it is possible to delineate six consecutive configurations in the history of the iron and steel industry:

1. The most traditional configuration was the combination of protection of the infant industry through trade barriers with an internal evolution towards anonymous regulation, complemented with forms of direct public initiative in the sector and indirect support through public orders (arms, water pipes, bridges): this combination 1a-5bc was typical of the transition period from mercantilism to liberalism.
2. Through the development of rail roads, the civil demand for iron grew larger than the military one for the first time. Public support of the development of the railways stimulated the iron sector further. The iron industry developed rapidly and it became possible to open up the market internationally.

This was the combination 1-5b in the period of classical liberalism.

3. The development of iron and steel technology, boosted by the fact that the production of railway material enhanced large installations, stimulated concentration and the tendency towards private regulation. The concentration also led towards public intervention when acute crises endangered the existence of the large enterprises. This was the combination 1a-2/3(-5b), typical of the transition from liberalism to neo-mercantilism.
4. War planning (and the tackling of the Great Depression in the United Kingdom from 1932 onwards) led to the integration of the cartels into the state apparatus and the taking over by the state of some of their regulatory mechanisms: the allocation of raw materials, the organisation of distribution, the price policy. This is the configuration 1a-6ab of neo-mercantilism.
5. The emergence of mass-consumption (and above all of the automobile industry) created new necessities of large scale investment in the steel industry (sheets), but also a strengthening of the position of the consumer goods industries, who oppose the fact that regulation in the steel industry enhances high prices. So price regulation becomes public, but in exchange there is more direct public support of investments. This is the configuration 1-4/5-5b, typical of corporate liberalism.
6. New crises led to a revival of the cartel-approach (provided by the ECSC-treaty and executed from 1977 onward): the combination 1a-5-6ab of what one may call conservative corporate liberalism (with strong neo-mercantilist traits). There may be great similarities between this and 'pure' neo-mercantilism (4), but public ordering regulation remains much more important, so that the cartel-approach remains deliberately confined to specific sectors of the economy.

This may be the general pattern. However the concrete trajectory of economic regulation was very different in each of the countries and internationally (see the diagrams 5-7 in chapter 16). In the United Kingdom total cartelization of the iron and steel industry existed for two years at the utmost - from 1840-1842 - and even then was not strong. Therefore in this country the state sometimes had to assume a more independent function in regulation, e.g. in periods of war. Through a long established good relationship between bourgeoisie and state, the government was allowed by the business class to do so and was not counteracted by it - as was the case in Germany for a long time.

These examples show the political character of the possibilities of economic regulation. Following the Dutch political scientist Henk

Overbeek - who in turn is influenced by the French 'Annales' historical school - I think it is necessary to differentiate between three time perspectives in the analysis and explanation. In terms of the present study the application of these principles to research of economic regulation means that

- for the long term perspective ('longue duree') explanations are sought in the long term relationship between (fractions of) the bourgeoisie and the state in each of the countries from the establishment of a modern state onwards;
- from the medium term perspective explanations are sought in the long waves (so-called Kondratieffs) and accumulation regimes (Aglietta, Andreff) in the evolution of capitalism and the effects these had on the development of the iron and steel industry and its relation to other industries and to the banks;
- the short term perspective, where business cycles and political evolutions, events and contingencies are central to the analysis.

The description, analysis and synthesis of these take up the greater part of this study. It seems important that, in general, the influence of the iron and steel industry on the overall regulation was clearest in the countries where the sector developed later (Germany and Luxembourg and to a lesser degree France), i.e. at the moment when classical liberalism had already passed its apogee.

These evolutions in the regulation of the economy - in one sector and in general - are interpreted in this study as learning processes of the bourgeoisie and the political and social elites (see chapter 2). Bearing in mind the fact that the bourgeoisie is the dominant force in the actual system - the American political scientist Charles Lindblom speaks about the asymmetric duality in the leadership of business and government - these are called learning processes of the bourgeoisie.

There is, however, a danger of viewing these learning processes as too rational, proceeding from the rational evaluation of one form of regulation toward a new one and so on. Even when this research was more inductive than deductive, this was also the 'primitive' hypothesis which it started out from. In the course of the research it became clear, however, that such a kind of rational learning process was more the exception than the rule. Inertia or at best learning through trial and error were much more important than the rational formulation of new 'comprehensive concepts of control' - which gets too much weight in the approach of Dutch political scientists as Bode, Van der Pijl and Overbeek. Generally economic regulation was changed gradually and incrementally by people who didn't know exactly what to do with the economic or political power they had acquired. When they knew it, they were not always able to implement their ideas. When they were able to implement these ideas,

the outcome as a rule was different from what they had expected. So, radical changes mostly occurred only when incremental changes were made impossible - e.g. through new national and international situations -, but later rational explanations in terms of a negative evaluation of the past regulation were provided to legitimate these.

'Comprehensive concepts of control', as they are seen by these political scientists, remain interesting as heuristic 'ideal types' ex post, not as political and economic programs ex ante. Changes in the practice of economic regulation are more important than those in the ideological legitimation of this practice. Conservative governments introduced economic liberalism in the nineteenth century, while 'neo-liberal' governments introduced planning after the Second World War. So, conceptions of parties and pressure groups may not be uninteresting, it remains that the contribution of political science to the research of economic regulation lies not so much in the ideological clarification of its political and economic legitimations as in the demonstration of the political processes through which the changes in the economic regulation took place. This is what the present study of economic regulation in one sector, nationally and internationally, tries to demonstrate.

# VERANTWOORDING VAN DE BELANGRIJKSTE BRONNEN

Sinds de vijfdelige, in totaal 6060 pagina's tellende Die Geschichte des Eisens in technischer und kulturgeschichtlicher Beziehung (1891-1903) van Ludwig Beck, een boek dat de geschiedenis van de ijzer- en staalindustrie in de gehele wereld van het allerprilste begin tot in 1900 beschrijft en nog steeds grotendeels bruikbaar is, hebben weinigen zich nog gewaagd aan een algemene sectorgeschiedenis. Otto Johannsen deed in 1924 en 1953 het werk nog eens dunnetjes over - in 622 pagina's, maar op groot formaat - onder de ook kortere titel Geschichte des Eisens. Daarbij beperkte hij zich tot Europa en de Verenigde Staten en de nadruk lag sterker op de technische kant van de ontwikkeling. Nog bescheidener is het boek Coal en Steel in Western Europe (1957) van Pounds en Parker: het omvat West-Europa en beslaat drie eeuwen. De boeken van Burn en van Carr en Taplin (zie verder) zijn geschreven vanuit Brits standpunt, maar beschrijven ook de belangrijkste internationale ontwikkelingen voor de periode 1870-1959.

Voor Groot-Brittannië zijn veel goede werken voorhanden, zowel over de ontwikkeling van de ijzer- en de staalindustrie in het algemeen, als over subsectoren en industriebekkens in het bijzonder. Ashtons Iron and Steel in the Industrial Revolution (1924) over de ijzer- en staalindustrie in de achttiende eeuw wordt nog steeds als een zeer degelijk boek beschouwd. Birch' The Economic History of the British Iron and Steel Industry 1784-1879 (1967) sluit hier aardig op aan. Dit boek gaat het diepst in op de verschillende herlocaties tijdens de negentiende eeuw. Ook wie meer wil weten over de verschillende case-studies die over Britse ijzer- en staalondernemingen geschreven zijn, biedt dit boek goede hulp.

Voor de resterende periode (1870-1939) zijn er twee overzichtswerken. Duncan Burns The Economic History of Steelmaking 1867-1939 (1940) is meer geëngageerd. Op zorgvuldige manier wordt de stelling van de neergang van de Britse ijzer- en staalindustrie onderbouwd, een stelling die lange tijd overleefd is gebleven en verder ondersteund door Burnham en Hoskins in hun Iron and Steel in Britain 1870-1930 (1943), maar door de aanhangers van de "New Economic History"-school aan een nieuw onderzoek is onderworpen (zie 5.3). Het tweede overzichtswerk is History of the British Steel Industry (1962) van Carr en Taplin, dat meer overzichtelijk gestructureerd is. Meer dan de voorgaande boeken gaan de drie laatstgenoemde in op ontwikkelingen in andere landen en op de verhoudingen op de wereldmarkt.

Voor de periode van 1918 tot de jaren zestig is er verder The History of British Steel (1974) van John Vaizey. Ook het kritische boek van Henry Owen, Steel. The Facts about Monopoly and

Nationalisation (1946) bevat over het interbellum en de Tweede Wereldoorlog veel nuttige informatie. Over de oorlogsplanning in de staalsector vindt men veel in het boek The Control of Raw Materials (1953) van J. Hurstfield uit de quasi-officiële Britse reeks over de Tweede Wereldoorlog. Voor de periode vanaf 1939 tot 1959 kan men terecht in het vervolgwerk The Steel Industry 1939-1959 (1961) van Duncan Burn. In Stahl und Staat (1956) van Dietrich Goldschmidt ligt het accent op de nationalisatie-controverse in de Britse staalindustrie dadelijk na de Tweede Wereldoorlog. Het boek levert tussendoor echter het beste overzicht van de grote concerns in de sector met hun vele dochterondernemingen en een korte beschrijving van hun ontwikkeling. De gehele geschiedenis wordt behandeld in Howard Roepkes Movements of the British Iron and Steel Industry - 1720 to 1951 (1956), zij het met nadruk op de geografische invalshoek. Een goed overzichtswerk over een subsector is Minchintons The British Tinplate Industry. A History (1957).

Voor de geschiedenis van de ijzer- en staalindustrie in de negentiende eeuw in Frankrijk kan men terugvallen op twee standaardwerken. In Jean Vials L'industrialisation de la sidérurgie française 1814-1864 (1967) staat de verhouding tussen de technologische en de regionale ontwikkeling centraal. Bertrand Gilles La sidérurgie française au XIXe siècle (1968) is een verzameling van artikelen die voordien in de "Revue d'histoire de la sidérurgie" werden gepubliceerd (1), waarin vooral op de concentratiebeweging wordt ingegaan. 1880 is feitelijk het eindpunt van de beschrijving en mede daardoor ligt de nadruk op de bekkens uit het Centrum en het zuiden. Voor een bijna uitputtende informatie over de ontwikkeling van het noordoostelijk bekken kan men terecht bij Claude Prêcheurs La Lorraine Sidérurgique (1959) (620 pagina's op groot formaat) dat tot voorbij de helft van de twintigste eeuw rijkt.

Bescheidener van opzet is de pocket La sidérurgie française (1963) van dezelfde auteur, waarin de belangrijkste bekkens en bedrijven beschreven worden, maar de behandeling van de historische ontwikkeling kort blijft. Een zelfde soort boek - met dezelfde naam - is dat uit 1958 van Roger Biard. Voor de periode 1945-1979 is er een nog kritischer boek met weer dezelfde hoofdtitel, maar met als ondertitel L'histoire d'une faillite. Les solutions qui s'affrontent (1979) van Michel Freyssenet. Voor de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven in Frankrijk is in sterke mate gebruik gemaakt van Richard Kuisels Capitalism and the state in modern France (1981) dat de eerste helft van deze eeuw bestrijkt.

Gustav Hempels Die deutsche Montanindustrie (1969) is het enige overzichtswerk over de geschiedenis van de Duitse ijzer- en

---

1. Op basis daarvan lijkt het dat de naam J. Silly een pseudoniem is voor Gille, want verschillende artikelen van Silly staan zonder speciale vermelding in Gilles boek.

staalindustrie (en steenkoolnijverheid). Het is een bijgewerkte versie van een reeds in 1933 verschenen boek dat vooral ook diep op de voor-industriële fase - vanaf de Kelten - ingaat. Ondanks het feit dat het het veelvuldige monografische onderzoek sinds 1933 niet echt verwerkt, biedt het een goed, zij het niet steeds even nauwkeurig overzicht. Voor de grote lijnen van de verhouding tussen staat en bedrijfsleven kan men terecht bij politiek-economische geschiedschrijvingen zoals Helmut Böhmes prachtige Deutschlands Weg zur Grossmacht (1966) dat tot 1881 rijkt, Hendersons meer sobere The Rise of German Industrial Power 1834-1914 (1975) of het meer kritische Deutsche Industrie & Politik von Bismarck bis heute (1974) van Hallgarten en Radkau.

Ook de overzichtsliteratuur op het vlak van de concernvorming brengt ons een heel eind, bijvoorbeeld Tross' Der Aufbau der Eisen- und eisenverarbeitende Industrie-Konzerns Deutschlands (1923) of - vanuit vakbondshoek -: Stinnes und seine Konzerne (1924) van Ufermann en Hüglin en Der deutsche Stahltrust (1927) van Ufermann alleen. In de jaren vijftig verschenen dan de verschillende boeken van Kurt Pritzkolet - Männer Mächte Monopole (1953), Die neuen Herren (1955), Wem gehört Deutschland (1957) - en de drie banden Die grosse Zeit des Feuers (1957-1959) van Lutz Schwerin von Krosigk, de eerste meer kritisch de laatste behoudend van signatuur. Ook over kartels in Duitsland is relatief veel geschreven. Voor de ruwijzerkartels tot 1926 is een vrijwel volledig boek Der Roheisenverband (1926) van Arthur Klotzbach, gedurende lange tijd zelf de zaakvoerder van dat kartel.

Voor wat betreft de naoorlogse generatie van economische historici in Duitsland speelt de uiteenzetting met de Oostduitse, marxistische auteurs een niet onbelangrijke rol. Mede door deze confrontatie staat ook in West-Duitsland in de verschillende onderzoeken een meer theoretische bekommernis centraal dan in de rest van de hier genoemde literatuur. De in 2.2 vermelde discussie over het georganiseerd kapitalisme is daarvan een voorbeeld. De daar genoemde Kocka schreef een belangrijk boek over de Eerste Wereldoorlog: Klassengesellschaft im Krieg 1914-1918 (1973). De Amerikaanse historicus Gerald Feldman verwierf voor wat dezelfde historische periode betreft faam met twee boeken die ons hier bijzonder interesseren, omdat de ijzer- en staalindustrie erin centraal staat: Army, Industry and Labor in Germany 1914-1918 (1966) en Iron and Steel in the German Inflation 1916-1923 (1977). Voor de decade na de Eerste Wereldoorlog levert verder de vergelijkende studie van een andere Amerikaanse historicus, Charles Maier, Recasting Bourgeois Europe (1975) over de naoorlogse stabilisatie in Duitsland, Frankrijk en Italië interessant materiaal over de plaats daarin van de staalindustrie.

De periode van het interbellum wordt voor de Duitse ijzer- en staalindustrie betreft aardig overspannen door verschillende studies, waarvan de probleemstelling nochtans verder af ligt van de onze. Het boek Schwerindustrie in der Weimarer Republik (1978) van Bernd Weisbrod spitst zich toe op de periode 1925-1929, die van Werner Sörgel, Metallindustrie und Nationalsozialismus (1965) en Matthias

Riedel, Eisen und Kohle für das Dritte Reich. Paul Pleigers Stellung in der NS-Wirtschaft (1973, Göttingen) beslaan de rest van de periode. Het laatste boek kwam me echter te laat onder ogen om het nog te kunnen verwerken.

Voor België bestaat weinig geschiedkundige literatuur over de ijzer- en staalindustrie. Het enige overzichtswerk is immers Le Progrès Economique en Sidérurgie. Belgique, Luxembourg, Pays-Bas 1830-1955 (1960) van Reuss, Koutny en Tychon - een soms merkwaardige combinatie van economische trendanalyse en historiografie van een sector en van enkele ondernemingen. Voor Luxemburg zijn er meer overzichten: voor de periode tot 1910 het werk van M. Ungeheuer, Die Entwicklungsgeschichte der luxemburgischen Eisenindustrie im XIXten Jahrhundert (1910); nog iets verder in de tijd gaat de goede overzichtsbrochure L'industrie sidérurgique luxembourgeoise. Histoire de sa concentration (1926) van A. De Muyser; vooral goed voor het eerste decennium na de Eerste Wereldoorlog is La sidérurgie Luxembourgeoise sous les Régimes du Zollverein et de l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise (1931) van Camille Wagner. Gezien het gewicht van ARBED in het groothertogdom Luxemburg, heeft men verder veel aan de - nochtans apologetische - geschiedschrijving over deze onderneming, geredigeerd door een van haar directeurs, Félix Chomé: ARBED. Un demi-siècle d'histoire industrielle 1911-1964 (1964). Daarnaast bevat het genoemde boek van Claude Prêcheur over Lotharingen veel informatie. Voor de rest is voor deze landen meer dan voor de andere gebruik gemaakt van case-studies en meer algemene economisch- en politiek-historische werken, maar ook deze zijn schaars. Op dat punt blijven de opeenvolgende werken van de Brusselse hoogleraar Fernand Baudhuin over de Belgische economische geschiedenis voorlopig onmisbaar.

Over de staalkartels tussen de wereldoorlogen zijn de beste boeken die van Hexner, The International Steel Cartel en van Kiersch, Internationale Eisen- und Stahlkartelle (1954). De dissertatie van Carl Graeff, Die internationalen Eisenverbände (1935), geeft soms interessante informatie over het verloop van de onderhandelingen. Het deel over de EIA in Riebens Des Ententes de Maîtres de Forges au Plan Schuman (1954) is vooral op Hexner gebaseerd. Voor de vijf jaar na de oorlog is er tenslotte het wereldoverzicht voor de staalsector L'industrie sidérurgique dans le monde et son évolution depuis la seconde guerre mondiale (1950) van Maurice Fontaine, een boek waarvan de kwaliteit naar gelang de verschillende landen erg verschilt. Voor de verhouding tussen de verschillende staten van West-Europa en de Verenigde Staten bij de eerste stappen naar Westeuropese integratie in deze periode is er het bijna onnavolgbare The Reconstruction of Western Europe 1945-1951 (1987) van Alan Milward.

Zoals uit de bibliografie naar voren komt is deze overzichtsliteratuur aangevuld met meer concrete studies, die hier niet kunnen opgesomd worden.



## BIBLIOGRAFIE

In de tekst wordt telkens naar de oorspronkelijke uitgave (eventueel de datum tussen haakjes) verwezen. Een herwerkte editie is als nieuwe, oorspronkelijke uitgave beschouwd.

ABELSHAUSER, W., Wirtschaft in Westdeutschland 1945-1948. Rekonstruktion und Wachstumsbedingungen in der amerikanischen und britischen Zone, 1975, Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt.

ABRAMS, P., Historical Sociology, 1982, Shepton Mallet, Open Books.

A.B.V.V., Statutair Congres 19, 20 en 21 mei 1951. Moreel en administratief verslag voor de jaren 1948-1949-1950, 1951, Brussel.

ADAMSEN, H.R., Investitionshilfe für die Ruhr. Wiederaufbau, Verbände und Soziale Marktwirtschaft 1948-1952, 1981, Wuppertal, Hammer.

ADDIS, J., The Crawshay Dynasty. A Study in Industrial Organisation and Development, 1765-1867, 1957, Cardiff, University of Wales Press.

AGLIETTA, M., Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis, 1976 (nouv. édition agumentée d'un avant-propos), Paris, Calmann-Levy.

A.I.S.I. (American Iron and Steel Institute), Steel at the Crossroads: The American Steel Industry in the 1980s, 1980.

A.I.S.I., Steel at the Crossroads: One Year Later, 1981.

ALDCROFT, D.H., "The development of the managed economy before 1939" in Journal of Contemporary History, Vol. 4 no. 4, 1969, p. 117-137.

ALDCROFT, D.H., The Inter-War Economy: Britain, 1919-1939, 1970, London, Batsford.

ALDCROFT, D.H., From Versailles to Wall Street 1919-1929, 1977, Berkeley, University of California Press.

ALMOND, G.A., "The Politics of German Business" in H. SPEIER, W.P. DAVISON (Eds.), West German Leadership and Foreign Policy, 1957, Evanston, Row, Peterson & Co., p. 195-241.

ALS, G., Le Luxembourg. Profil Historique, Géographique, Economique,

1980, Luxemburg, Service Information et Presse du Gouvernement.

ANDERSON, P., Passages from Antiquity to Feudalism, (1974a) 1977, London, New Left Review Editions.

ANDERSON, P., Lineages of the Absolutist State, (1974b) 1977, London, New Left Review Editions.

ANDERSON, P., "The Figures of Descent" in New Left Review, jan.-feb. 1987, nr. 161, p. 20-77.

ANDREWS, P., E. BRUNNER, Capital Development in Steel. A Study of The United Steel Companies Ltd., 1951, Oxford, Blackwell.

ARBED, Ordentliche Hauptversammlung vom 22. April 1983. Berichte über das Geschäftsjahr 1982, 1983, Luxemburg.

ARMESON, R., Total Warfare and Compulsory Labor. A Study of the Military-Industrial Complex in Germany during World War I, 1964, Den Haag, Nijhoff.

ARMITAGE, S.M., The Politics of Decontrol of Industry: Britain and the United States, 1969, London, Weidenfeld and Nicolson.

ASHTON, T., Iron and Steel in the Industrial Revolution, (1924) 1951, Manchester, University Press.

BADE, K., "Organisierter Kapitalismus oder: Von den Schwierigkeiten vergleichender Sozialgeschichte" in Neue Politische Literatur, 1975, jg. 20 nr. 3, p. 293-307.

BAECK, L., H. ONGENA, J.P. COOLS, "Begripsbepaling en situering van het dereguleringsverschijnsel in de geschiedenis van het economisch denken" in VVE 1987a, p. 29-47.

BAKER, C., Government Control and Operation of Industry in Great Britain and The United States During the World War, 1921, New York, Oxford University Press.

BARIETY, J., "Le rôle d'Emile Mayrisch entre les sidérurgies allemande et française après la première guerre mondiale" in Relations Internationales, 1974 no. 1 (mai), p. 123-134 (=1974a).

BARIETY, J., "Das Zustandekommen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft (1926) als Alternative zum misslungenen 'Schwerindustriellen Projekt' des Versailler Vertrages" in Mommsen e.a. 1974, p. 552-568 (= 1974b).

BARIETY, J., Les relations franco-allemandes après la Première Guerre Mondiale, 1977, Paris, Pedone.

BARUCH, B.M., American Industry in the War. A Report of the War Industries Board, (1921) 1941, New York, Prentice Hall.

- Basismetaalindustrie. Bedrijfstakverkenning 1980, 1980, Den Haag.
- BAUDANT, A., Pont-à-Mousson (1918-1939). Stratégies industrielles d'une dynastie lorraine, 1980, Paris, Publications de la Sorbonne.
- BAUDHUIN, F., Le Capital de la Belgique et le Rendement de son Industrie avant la guerre, 1924, Leuven, Fonteyn.
- BAUDHUIN, F., "Histoire économique de la Belgique" in Histoire de la Belgique contemporaine 1830-1814, Tome Premier, 1928, Brussel, Dewit, p. 233-348.
- BAUDHUIN, F., Code économique et financier, 1942, Brussel, Bruylant.
- BAUDHUIN, F., L'Economie belge sous l'occupation 1940-1944, 1945, Brussel, Bruylant.
- BAUDHUIN, F., Histoire économique de la Belgique 1914-1939, 2 delen, 1946, Brussel, Bruylant.
- BAUDHUIN, F., Histoire économique de la Belgique 1945-1956, 1958, Brussel, Bruylant.
- BAUDHUIN, F., Belgique 1900-1960. Explication économique de notre temps, 1961, Leuven, I.R.E.S.
- BAUDIN, L., Esquisse de l'économie française sous l'occupation allemande, 1945, Paris, Medici.
- BAUER, M., "Industrial policy in France" in P. VAN DEN BESSELAAR, B. VAN HEES (ed.), Report of the Workshop on Industrial Policy in France and the Netherlands, 1985, Amsterdam, S.I.S.W.O., p. 1-8.
- BECK, L., Die Geschichte des Eisens in technischer und kulturgeschichtlicher Beziehung, 5 delen: 1891, 1895, 1897, 1899, 1903, Braunschweig, Vieweg.
- BECKENBACH, R., Der Staat im Faschismus. Oekonomie und Politik im Deutschen Reich 1920 bis 1945, 1974, Berlin, VSA.
- Beknorte Staalkennis, 1979, Brussel, Belgisch-Luxemburgs staalvoorlichtingscentrum.
- BENOIST-MECHIN, J., De la défaite au désastre. 1. Les occasions manquées. Juillet 1940-Avril 1942, 1984; 2. L'espoir trahi. Avril-Novembre 1942, 1985, Paris, Albin Michel.
- BESSON, J.-F., Les groupes industriels et l'Europe. L'expérience de la C.E.C.A., 1962, Paris, P.U.F.
- BETTELHEIM, C., L'économie allemande sous le nazisme (2 delen), (1945) 1979, Paris, Maspero.

- BEUGEL, E. VAN DER, From Marshall Aid to Atlantic Partnership. European Integration as a Concern of American Foreign Policy, 1966, Amsterdam, Elsevier.
- BEUS, J. DE, "Wat is politieke economie?" in De Beus/Vuijsje 1987, p. 11-33.
- BEUS, J. DE, F. VUIJSJE (red.), Politieke economie, 1987, Utrecht, Intermediair/Spectrum.
- BEZARD-FALGAS, P., Les Syndicats Patronaux de l'industrie métallurgique en France, 1922, Paris, Vie Universitaire.
- BIARD, R., La sidérurgie française, 1958, Paris, Editions Sociales.
- BILLIARD, R., La Belgique industrielle et commerciale de demain, 1915, Paris, Berger-Levrault.
- BIRCH, A., The Economic History of the British Iron and Steel Industry 1784-1879, 1967, London, Cass.
- BLOOMFIELD, A., Monetary Policy under the International Gold Standard: 1880-1914, 1959, New York, Federal Reserve Bank.
- BODE, R., "De Nederlandse bourgeoisie tussen de twee wereldoorlogen" in Cahiers voor de politieke en sociale wetenschappen, dec. 1979, jg. 2 nr. 4, p. 9-50.
- BÖHME, H., Deutschlands Weg zur Grossmacht. Studien zum Verhältnis von Wirtschaft und Staat während der Reichsgründungszeit 1848-1881, 1966, Köln, Kiepenheuer & Witsch.
- BÖHME, H., "Bankenkonzentration und Schwerindustrie 1973-1896. Bemerkungen zum Problem des 'Organisierten Kapitalismus'", in Wehler 1974, p. 432-451.
- BORCHARDT, K., "Germany 1700-1914" (1972) in C.M. CIPOLLA, The Fontana Economic History of Europe, deel 4(1), p. 76-160.
- BORN, W., Die wirtschaftliche Entwicklung der Saar-Grosseisenindustrie seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, 1919, Berlin, Deutscher Provinzverlag.
- BOSSELER, F., La région industrielle de la Haute-Alzette, 1956, Luxemburg, Bourg-Bourgen.
- BRACKE, F., "Bronnen en doelstellingen" in VVE 1987a, p. 101-122.
- BRADY, R.A., The Rationalisation Movement in German Industry, 1933, Berkeley, University of California Press.
- BRADY, R.A., Business as a System of Power, 1943, New York, Columbia

University Press.

BRADY, R.A., Crisis in Britain. Plans and Achievements of the Labour Government, 1950, Berkeley, University of California Press.

BRANDES, V., "Zum Verhältnis von Oekonomie, Staat und Politik im Faschismus" in C. POZZOLI (Hg.), Jahrbuch Arbeiterbewegung. Band 4. Faschismus und Kapitalismus, 1976, Frankfurt a/M, Fischer, p. 18-43.

BRANDT, O., Zur Geschichte der deutschen Eisengiessereien, 1920, Düsseldorf, Schwann.

BRAUN, R. e.a. (Hgs.), Industrielle Revolution. Wirtschaftliche Aspekte, 1972, Köln, Kiepenheuer & Witsch.

BRIZAY, B., Le patronat. Histoire, structure, stratégie du CNPF, 1975, Paris, Seuil.

BROSZAT, M., Der Staat Hitlers. Grundlegung und Entwicklung seiner inneren Verfassung, (1969) 1976, München, DTV.

BROUE, P., Révolution en Allemagne (1917-1923), 1971, Paris, Minuit.

BROUE, P., E. TEMIME, La révolution et la guerre en Espagne, 1961, Paris, Minuit.

BROUILHET, C., Essai sur les ententes commerciales et industrielles et les transformations qu'elles pourraient apporter dans l'ordre économique actuel, 1895, Lyon, Rey.

BROWN, M.B., After Imperialism, 1963, London, Heinemann.

BROWN, M.B., The Economics of Imperialism, (1974) 1978, Harmondsworth, Penguin.

BROWN, M.B., "Away With All the Great Arches: Anderson's History of British Capitalism" in New Left Review, Jan.-Feb. 1988, p. 22-51.

BUCI-GLUCKSMANN, C., G. THERBORN, Le défi social-démocrate, 1981, Paris, Maspéro.

BÜHLER, R., Die Roheisenkartelle in Frankreich. Ihre Entstehung, Entwicklung und Bedeutung von 1876 bis 1934, 1934, Zürich, Girsberger.

BURN, D., The Economic History of Steelmaking 1867-1939, 1940, Cambridge, University Press.

BURN, D., The Steel Industry 1939-1959. A Study in Competition and Planning, 1961, Cambridge, University Press.

BURNHAM, T.H., G.O. HOSKINS, Iron and Steel in Britain 1870-1930,

1943, Allen & Unwin.

BUYSE, M., Aperçu sur l'évolution de l'industrie Sidérurgique Belge durant l'entre-deux-guerres, 1943, Bruxelles, Commission de la Sidérurgie.

CALMES, A., Au fil de l'histoire, 1968, Luxemburg, Saint-Paul.

CAMERON, R., France and the Economic Development of Europe 1800-1914. Conquests of Peace and Seeds of War, 1961, Princeton, Princeton University Press.

CAMERON, R., Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study in Comparative Economic History, 1967, New York, Oxford University Press.

CAMPBELL, R., Scotland since 1707. The Rise of an Industrial Society, 1965, Oxford, Blackwell.

CAPRON, M., "La crise sidérurgique en Belgique et en France. Les stratégies patronales" in Contradiction, juin 1981, no. 27-28, p. 85-103.

CAPRON, M., "The State, the Regions and Industrial Redevelopment: the Challenge of the Belgian Steel Crisis" in Y. MENY, V. WRIGHT (Eds.), The Politics of Steel: Western Europe and the Steel Industry in the Crisis Years (1974-1984), 1987, Berlin, De Gruyter, p. 692-790.

CARO, O., "Der Deutsche Walzwerksverband" in Ueber wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande, 1894, Leipzig, Duncker & Humblot, p. 41-53.

CARR, J., W. TAPLIN, History of the British Steel Industry, 1962, Cambridge Mass., Harvard University Press.

CASSIERS, I., "Le rôle de l'Etat à l'apogée du libéralisme (1850-1886)" (1980a) in Contradictions, 1980 no. 23-24, p. 121-143.

CASSIERS, I., "La création et la gestion des chemins de fer (1850-1914): une fonction importante de l'Etat libéral" (1980b), Ibidem, p. 153-164.

CASSIERS, I., "L'entre-deux-guerres: quelques notes sur la régulation du capitalisme et le rôle de l'Etat" (1980c), Ibidem, p. 173-186.

CASTEL, J.G., "France" in Friedmann 1956, p. 91-115.

CERF, P., "Der Generalstreik von 1921" in An der Ucht, 1971, p. 133-138.

CHARDONNET, J., Les conséquences économiques de la guerre 1939-1945,

1947, Paris, Hachette.

CHARDONNET, J., La sidérurgie française. Progrès ou décadence?, 1954, Paris, Colin.

CHEVALIER, J., Le Creusot. Berceau de la grande industrie française, 1946, Paris, Perspectives.

CHLEPNER, B., La Banque en Belgique. Etude historique et économique, 1926, Brussel, Lamertin.

CHLEPNER, B., Le Marché financier Belge depuis Cent Ans, 1930, Brussel, Falk.

CHOME, F., ARBED. Un demi-siècle d'histoire industrielle 1911-1964, 1964, Luxemburg, ARBED.

CIPOLLA, C.M. (ed.), The Fontana Economic History of Europe, 6 delen, 1973-1976, Glasgow, Collins/Fontana.

CLAPHAM, J.H., The Economic Development of France and Germany 1815-1914, 1921, Cambridge, University Press.

CLARKSON, G.B., Industrial America in the World War. The Strategy Behind the Line 1917-1918, 1923, Boston, Houghton Mifflin.

CLOUGH, S.B., France: A History of National Economics 1789-1939, 1939, New York, Scribner's Sons.

CLOUGH, S.B., European Economic History, (1959) 1968, New York, McGraw Hill.

C.M.B., Rapports et compte rendu du congrès national de 10, 11 & 12 juillet 1920, 1920, Brussel, Imprimerie Populaire.

C.M.B., Moreel en financieel verslag over de jaren 1945-1946, voorgelegd aan het Statutair Congres gehouden te Brussel op 11, 12, 13 en 14 october 1947, 1947, Brussel.

C.M.B., Verslagen 1947-1950, voorgelegd aan het Congres van 3-4-5-6 mei 1951, 1951, Brussel.

COLE, G., Trade Unionism and Munitions, 1923, Oxford, Clarendon Press.

COLLART, A., Sturm um Luxemburgs Thron 1907-1920, 1959, Luxemburg, Bourg-Bourger.

CONDLIFFE, J.B., The Reconstruction of World Trade, 1940, New York, Norton.

COPPOCK, J., "The Changing Face of England: 1850-circa 1900" in Darby 1973, p. 295-373.

- CORNISH, W.R., "Legal Control over Cartels and Monopolization 1880. A Comparison" in Horn/Kocka 1979, p. 280-305.
- CRIHAN, A., Le capital étranger en Russie, 1934, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- C.R.I.S.P., "Le groupe ARBED" in C.R.I.S.P., Répertoire Permanent des Groupes d'Entreprises, juin 1987, p. 2451-2478.
- CUFF, R.D., The War Industries Board. Business-Government Relations during World War I, 1973, Baltimore, John Hopkins University Press.
- DALLEK, R., Franklin D. Roosevelt and American Foreign Policy, 1932-1945, 1979, New York, Oxford University Press.
- DANGERFIELD, G., The Strange Death of Liberal England, (1935) 1966, London, MacGibbon & Kee.
- DARBY, H. (ed.), A New Historical Geography of England after 1600, 1977 (1973), Cambridge, Cambridge University Press.
- DASCHER, O., "Probleme der Konzernorganisation" in Mommsen e.a. 1974, p. 127-135.
- DEANE, P., The First Industrial Revolution, 1965, Cambridge, University Press.
- DELIUS, F.C., Unsere Siemens-Welt. Eine Festschrift zum 125 jährigen Bestehen des Hauses S., (1972) 1976, Berlin, Rotbuch.
- DELLE DONNE, O., European Tariff Policies Since the World War, 1928, New York, Adelphi.
- DELSINNE, L., Le Mouvement Syndical en Belgique, 1936, Brussel, Castaigne.
- DEMOULIN, R., Guillaume Ier et la transformation économique des Provinces Belges (1815-1830), 1938, Liège, Faculte de Philosophie et Lettres.
- DIEBOLD, W., The Schuman Plan. A Study in Economic Cooperation 1950-1959, 1959, New York, Praeger.
- DIJK, J. VAN, Westers marxisme als sociale wetenschap, 1984, Nijmegen, Sun.
- DRUCKER, P., Innovatie en ondernemerschap, 1986 (1985), Utrecht, Veen.
- DUIJN, J.J. VAN, De lange golf in de economie, 1979, Assen, Van Gorcum.



- DUNHAM, A., The Anglo-French Treaty of Commerce of 1860 and the Progress of the Industrial Revolution in France, 1930, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- DUNHAM, A., The Industrial Revolution in France 1815-1848, New York, Exposition Press.
- DUTOT, R., Les Groupements de Production. Etude sur les Ententes et les Fusions Industrielles, 1918, Caen, Lanier.
- DYSON, K., The State Tradition in Western Europe. A Study of an Idea and Institution, 1980, Oxford, Robertson.
- E.C.E., European Steel Trends in the Setting of the World Market, 1949, Genève, U.N.O.
- E.C.E., The European Steel Industry and the Wide-Strip Mill, 1953, Genève, U.N.O.
- E.C.E., Long-Term Trends and Problems of the European Steel Industry, 1959, Genève, U.N.O.
- E.G., Siderurgia - Note Esplicative / Ijzer en Staal - Toelichting, 1970, Luxemburg, Bureau voor de Statistiek der E.G.
- EGGMANN, E., Der Staat und die Kartelle. Eine internationale vergleichende Untersuchung, 1945, Zürich, Girsberger.
- E.G.K.S.-HOGE AUTORITEIT, Tiende Algemeen Verslag over de werkzaamheden van Gemeenschap, 1962, Luxemburg.
- E.G.K.S.-COMMISSIE, De investeringen in de kolenmijnbouw en de ijzer-en staalindustrie van de Gemeenschap. Samenvattend verslag over de enquête 1981, 1982, Luxemburg.
- EHRMANN, H., La Politique du Patronat français 1936-1955, (1957) 1959, Paris, Colin.
- EICHHOLTZ, D., Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft 1939-1945. Band I: 1939-1941, 1969, Berlin, Akademie-Verlag.
- EICK, H.-D., H. DECKER, H.-D. SCHMIDT, "Die Kapitalkonzentration und die gegenwärtige Krise in der Stahlindustrie" in WSI-Mitteilungen, 1978 nr. 1, p. 35-48.
- EICKHOF, N., "Wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche und Staatliche Regulierung" in Jahrbuch für Sozialwissenschaft 36, 1985, p. 63-79.
- EINAUDI, M., M. BYE, E. ROSSI, Nationalization in France and Italy, 1955, Ithaca, Cornell University Press.
- ELLENSTEIN, J., Histoire Mondiale des Socialismes, 6 delen, 1984,

Paris, Colin.

EMMENDORFER, H., Die geschäftlichen Beziehungen der deutschen Eisen- und Stahlindustrie zur Eisen schaffende Industrie besetzter Gebiete 1939-1945, 1955, Köln.

EUROSTAT, Jaarboek IJzer en Staal 1974, Luxemburg.

FABER, M., La Métallurgie du Luxembourg, 1927, Luxemburg, Hausemer.

FACIUS, F., Wirtschaft und Staat. Die Entwicklung der staatlichen Wirtschaftsverwaltung in Deutschland vom 17. Jahrhundert bis 1945, 1959, Boppard am Rhein, Boldt.

FAURE, J., "De normalisatie van de ijzer- en staalprodukten in de Europese Gemeenschap", in Normalisatie, nov. 1981, p. 127-131.

FELDMAN, G.D., Army, Industry and Labor in Germany 1914-1918, 1966, Princeton, Princeton University Press.

FELDMAN, G.D., "German Business Between War and Revolution: The Origins of the Stinnes-Legien Agreement" in G.A. RITTER (Hg.), Entstehung und Wandel der modernen Gesellschaft. Festschrift für Hans Rosenberg zum 65. Geburtstag, 1970, Berlin, De Gruyter, p. 312-341.

FELDMAN, G.D., "Der deutsche Organisierte Kapitalismus während der Kriegs- und Inflationsjahre 1914-1923" in Winkler 1974, p. 150-171.

FELDMAN, G.D., "Economic and Social Problems of the German Demobilization, 1918-1919" in Journal of Modern History, 47, March 1975, p. 1-47 (met commentaren van anderen).

FELDMAN, G.D., Iron and Steel in the German Inflation 1916-1923, 1977, Princeton, Princeton University Press.

FELDMAN, G.D., "Die Demobilmachung und die Sozialordnung der Zwischenkriegszeit in Europa" in Geschichte und Gesellschaft, 1983 (IX), p. 156-177.

FELDMAN, G.D., H. HOMBURG, Industrie und Inflation. Studien und Dokumente zur Politik der deutschen Unternehmer 1916-1923, 1977, Hamburg, Hoffmann und Campe.

FELDMAN, G.D., I. STEINICH, "Notwendigkeit und Grenzen sozialstaatlicher Intervention. Eine vergleichende Fallstudie des Ruhrstreiks in Deutschland und des Generalstreiks in England" in Archiv für Sozialgeschichte, 1980 (XX), p. 57-117.

FISCHER, P., Die Saar zwischen Deutschland und Frankreich. Politische Entwicklung von 1945-1959, 1959, Frankfurt, Metzner.

FISCHER, P., H. WAGENFUEHR, Kartelle in Europa (Ohne Deutschland), 1929, Nürnberg, Krsche.

FISCHER, W., "Government Activity and Industrialization in Germany (1815-70)" in W. ROSTOW (ed.), The Economics of Take-Off into Sustained Growth, 1963, London, Macmillan, p. 83-94.

FISCHER, W., Deutsche Wirtschaftspolitik 1918-1945, 1968, Opladen, Leske.

FISCHER, W., Wirtschaft und Gesellschaft im Zeitalter der Industrialisierung, 1972, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.

FISCHER, W., P. LUNDGREEN, "The Recruitment and Training of Administrative and Technical Personnel" in C. TILLY (ed.), The Formation of National States in Western Europe, 1975, Princeton, Princeton University Press, p. 456-561.

FOETZ, G., "Der Marshall-Plan und der Verlust unserer Unabhängigkeit" in Wehenkel 1981, p. 209-224.

FONTAINE, A., French Industry During the War, 1926, New Haven, Yale University Press.

FONTAINE, M., L'industrie sidérurgique dans le monde et son évolution depuis la seconde guerre mondiale, 1950, Paris, P.U.F.

FOREMAN-PECK, J., A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850, (1983) 1986, Brighton, Wheatsheaf.

Forges de la Providence 1838-1963, 1963, Marchienne, Maison du Livre.

FRANTZEN, P., "Planisme, inleiding" in H. DE MAN, Persoon en ideeën. IV. Planisme, 1975, Antwerpen, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij.

FREYMOND, J., "Les industriels allemands de l'acier et le bassin Lorrain (1940-1942)" in Revue d'histoire moderne et contemporaine, jan.-mars 1972, p. 27-44.

FREYSSINET, M., La sidérurgie française 1945-1979, 1979, Paris, Savelli.

FREYSSINET, M., F. IMBERT, La centralisation du capital dans la sidérurgie 1945-1975, 1975, Paris, Centre de Sociologie Urbaine.

FREYSSINET, M., C. OMNES, La crise de la sidérurgie française, 1982, Paris, Hatier.

FRIEDENSBURG, F., Kohle und Eisen im Weltkrieg und in den Friedensschlüsse, 1934, München, Oldenburg.

FRIEDMANN, W. (Ed.), Anti-Trust-Laws. A Comparative Symposium, 1956,

London, Stevens.

FRIEDMANN, W., P. VERLOREN VAN THEMAAT, "International Cartels and Combines" in Friedmann 1956, p. 469-515.

FRITSCH, P., Les Wendel, rois de l'acier français, 1976, Paris, Laffont.

FUCHS, R., Die Kriegsgewinne der verschiedenen Wirtschaftszweige in den einzelnen Staaten an Hand statistischer Daten dargestellt, 1918, Zürich, Müller.

GARRATY, J., "The New Deal, National Socialism, and the Great Depression" in The American Historical Review, Vol. 78 no. 4, okt. 1973, p. 907-944.

GEER, J.S., Der Markt der geschlossene Nachfrage. Eine morphologische Studie über die Eisenkontingentierung in Deutschland 1937-1945, 1961, Berlin, Duncker & Humblot.

GENDARME, R., La region du Nord. Essai d'analyse économique, 1954, Paris, Colin.

GERARD-LIBOIS, J., J. GOTOVITCH, L'An 40. La Belgique occupée, 1971, Bruxelles, CRISP.

GERBET, P., La Construction de l'Europe, 1983, Paris, Imprimerie nationale.

GERSCHENKRON, A., Economic Backwardness in Historical Perspective, 1966, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass.

GERSCHENKRON, A., Continuity in History and Other Essays, 1968, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass.

GILLE, B., Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848), 1959, Paris, SEVPEN.

GILLE, B., "Minerais Algériens et sidérurgie métropolitane. Espoirs et réalités" in Revue d'histoire de la sidérurgie, I, 1960 nr. 4, p. 37-55.

GILLE, B., La siderurgie française au XIXe siècle, 1968, Genève, Droz.

GILLE, B., "Paulin Talabot. Recherches pour une biographie" in Revue d'histoire des mines et de la métallurgie, II, 1970 nr. 1, p. 49-99.

GILLINGHAM, J., "The baron De Launoit: a Case Study in the 'Politics of Production' of Belgian Industry during Nazi Occupation", in Belgisch Tijdschrift voor Nieuwste Geschiedenis, 1974, nr. 1-2,

p. 1-59.

GILLINGHAM, J., Geld maken in oorlogstijd. Economische collaboratie 1940-1945, (1978) 1979, Leuven, Kritak.

GIMBEL, J., The American Occupation of Germany. Politics and the Military, 1945-1949, 1968, Stanford, Stanford University Press.

GIMBEL, J., The Origins of the Marshall Plan, 1976, Stanford, Stanford University Press.

GLASER, B.G., A.L. STRAUSS, De ontwikkeling van gefundeerde theorie, (1967) 1976, Alphen a/d Rijn, Samsom.

GOEBEL, O., Deutsche Rohstoffwirtschaft im Weltkrieg einschliesslich des Hindenburg-Programms, 1930, Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt.

GOSSWEILER, K., Grossbanken, Industriemonopole, Staat. Oekonomie und Politik des Staatsmonopolistischen Kapitalismus in Deutschland 1914-1932, 1971, Berlin, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften.

GOTTLIEB, M., The German Peace Settlement and the Berlin Crisis, 1960, New York, Paine-Whitman.

GOWAN, P., "The Origins of the Administrative Elite" in New Left Review, March/April 1987, p. 4-34.

GRAEFF, C., Die internationalen Eisenverbände. Werdegang und Bedeutung für die deutsche Grosseisenindustrie, 1935, Dusseldorf, Nolte.

GREBLER, L., "The Cost of the War to Germany. A Survey of the Effects of the World War upon German Economy, especially upon German Industry" in L. GREBLER, W. WINKLER, The Cost of the World War to Germany and to Austria-Hungary, 1940, New Haven, Yale University Press, p. 1-110.

GRINEL, S., "To rule or to overrule" in Beleidsanalyse, 1982 nr. 3, p. 18-24.

GUERIN, D., Fascisme et grand capital (Sur le fascisme II), 1983 (1945), Paris, Maspéro.

GUTSCHE, W., "Zu einigen Fragen der staatsmonopolistischen Verflechtung in den ersten Kriegsjahren am Beispiel der Ausplünderung der belgischen Industrie und der Zwangsdeportation von Belgiern" in Politik im Krieg 1914-1918, 1964, Berlin, Akademie-Verlag.

HAHN, C., Der Schuman-Plan. Eine Untersuchung im besonderen Hinblick auf die deutsch-französische Stahlindustrie, 1955, München, Pflaum.

- HALL, P., "England circa 1900" in Darby 1973, p. 374-446.
- HALLGARTEN, G.W., "Von Bismarck bis zum Ende der Weimarer Republik" in G.W. HALLGARTEN, J. RADKAU, Deutsche Industrie und Politik von Bismarck bis heute, 1974, Frankfurt a/M, EVA, p. 19-223.
- HAMEROW, T.S., The Social Foundations of German Unification 1858-1871. 1. Ideas and Institutions, 1969, Princeton, Princeton University Press.
- HAMILTON, H., The Industrial Revolution in Scotland, 1966 (1932), London, Cass.
- HAMILTON, H., An Economic History of Scotland in the Eighteenth Century, 1963, Oxford, Clarendon.
- HAMMERSLEY, G., "The Charcoal Iron Industry and its Fuel, 1540-1750" in The Economic History Review, nov. 1973, vol. 26 no. 14, p. 573-613.
- HANCOCK, W.K., M.M. GOWING, British War Economy, (1949) 1975, London, Her Majesty's Stationery Office.
- HANSOTTE, G., "La sidérurgie belge du XIXe siècle avant l'acier" in Revue d'histoire de la sidérurgie, 1966(a) no. 4, p. 211-232.
- HANSOTTE, G., "La sidérurgie luxembourgeoise du XIXe siècle avant l'acier" in Revue d'histoire de la sidérurgie, 1966(b) no. 4, p. 233-237.
- HANSOTTE, G., La métallurgie et le commerce international du fer dans les Pays-Bas autrichiens et la Principauté de Liège pendant la seconde moitié du XVIIIe siècle, 1980, Brussel, Palais des Academies.
- HARDACH, G., Der Erste Weltkrieg 1914-1918, 1973, München, DTV.
- HARDACH, G., "Französische Rüstungspolitik 1914-1918" in Winkler 1974, p. 101-116.
- HARDY-HEMERY, O., "Une nébuleuse en expansion aux XIXe et XXe siècles: l'espace de l'usine sidérurgique de Denain" in Le Mouvement Social, oct.-dec. 1983, no. 125, p. 57-78.
- HARLEY, J., "England circa 1850" in Darby 1973, p. 227-294.
- HARMSSEN, G., B. REINALDA, Voor de bevrijding van de arbeid. Beknopte geschiedenis van de nederlandse vakbeweging, 1975, Nijmegen, Sun.
- HARRIS, A., "Changes in the early Railway Age: 1800-1850" in Darby 1973, p. 165-226.

- HAUSHERR, H., "Der Zollverein und die Industrialisierung" (1960) in K. BORN (Hg.), Moderne deutsche Wirtschaftsgeschichte, 1966, Köln, Kiepenheuer & Witsch, p. 55-66.
- HAYWARD, J., "Steel" in R. VERNON, Big Business and the State. Changing Relations in Western Europe, 1974, London, Macmillan, p. 255-271.
- HECLO, H., Modern Social Politics in Britain and Sweden. From Relief to Income Maintenance, 1974, New Haven, Yale University Press.
- HELLWIG, F., Westeuropas Montanwirtschaft. Kohle und Stahl beim Start der Montan-Union, 1953, Köln, Deutsche Industrieverlags.
- HELLWIG, F., Saar zwischen Ost und West. Die wirtschaftliche Verflechtung des Saarindustriebezirks mit seinen Nachbargebieten, 1954, Bonn, Rohrscheid.
- HEMMER, C., L'économie du Grand-Duché de Luxembourg. Deuxième partie. La production secondaire: l'industrie sidérurgique, 1953, Luxemburg, Beffort.
- HEMPEL, G., Die deutsche Montanindustrie. Ihre Entwicklung und Gestaltung, 1969, Essen, Vulkan.
- HENDERSON, W., Britain and Industrial Europe 1750-1870, (1954) 1965, Leicester University Press.
- HENDERSON, W., The State and the Industrial Revolution in Prussia 1740-1870, 1958, Liverpool, Liverpool University Press.
- HENDERSON, W., The Industrial Revolution on the Continent. Germany, France, Russia 1800-1914, 1961, London, Cass.
- HENDERSON, W., The Genesis of the Common Market, 1962, London, Cass.
- HENDERSON, W., The Rise of German Industrial Power 1834-1914, 1975, Berkeley, University of California Press.
- HENTSCH, V., Wirtschaft und Wirtschaftspolitik im wilhelminischen Deutschland. Organisierter Kapitalismus und Interventionsstaat?, 1978, Stuttgart, Klett-Cotta.
- HERCHENRÖDER, K., J. SCHÄFER, M. ZAPP, Die Nachfolger der Ruhrkonzerne, 1953, Düsseldorf, Econ.
- HERSCHEN, A., Manuel d'Histoire Nationale, 1952, Luxemburg, Linden.
- HERTNER, P., "Fallstudien zu deutschen multinationalen Unternehmen vor dem Ersten Weltkrieg" in Horn/Kocka 1979, p. 388-419.
- HEUSER, W., Die Entwicklung und Bedeutung internationaler Kartelle, 1929, Neuwied, Heusersche buckdruckerei.

- HEXNER, E., The International Steel Cartel, 1943, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- HILFERDING, R., Das Finanzkapital, 1909 (1968), Frankfurt, Europäische Verlagsanstalt.
- HILFERDING, R., "Die Aufgaben der Sozialdemokratie in der Republik" (1927) in C. STEPHAN, Zwischen den Stühlen oder über die Unvereinbarkeit von Theorie und Praxis. Schriften Rudolf Hilferdings 1904 bis 1940, 1982, Berlin, Dietz, p. 212-236.
- HILFERDING, R., "Das historische Problem" (1940), Ibid., p. 298-328.
- HILSHEIMER, J., Interessengruppen und Zollpolitik in Frankreich: die Auseinandersetzungen um die Aufstellung des Zolltarifs von 1892, 1973, Heidelberg.
- HINKERS, H.-W., Die geschichtliche Entwicklung der Dortmunder Schwerindustrie seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, 1925, Dortmund, Neumetzler.
- HIRSCH, F., P. OPPENHEIMER, "The Trial of Managed Money: Currency, Credit and Prices 1920-1970", in Cipolla 1976, vol. 5(2), p. 603-697.
- HIRSCH, J., Les monopoles nationaux et internationaux au point de vue des intérêts de l'ouvrier, du consommateur et de la rationalisation, 1926, Genève, Société des Nations - Bureau International du Travail.
- HOBBELEN, W., "Van private naar publieke regulering: de herstructurering van de staalindustrie in de Europese Gemeenschappen", paper voor het "Politologen-Etmaal" van de Nederlandse Kring voor de Wetenschap der Politiek, Amersfoort, 23 mei 1985.
- HOBBELEN, W., JACOBS, D., "Het EG-staal platgewalst. Het EG-staalherstructureringsplan in internationaal perspectief (deel 2)" in De Nieuwe Maand, 1983 nr. 7, p. 481-493.
- HOBBSBAWM, E., The Age of Revolution. Europe 1789-1848, (1962) 1984, London, Abacus.
- HOBBSBAWM, E., Industry and Empire, (1968) 1979, Harmondsworth, Penguin.
- HOGAN, W.T., Economic History of the Iron and Steel Industry in the United States, 5 delen, 1971, Lexington Mass., Lexington Books.
- HORN, N., J. KOCKA (Hgs.), Recht und Entwicklung der Grossunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, 1979, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.



HOROWITZ, D., From Yalta to Vietnam. American Foreign Policy in the Cold War, 1969 (1967), Harmondsworth, Pelican.

HOUTTE, J. VAN, Schets van een economische geschiedenis van België, 1943, Leuven, Universitas.

HOWENSTINE, E.J., The Economics of Demobilization, 1944, Washington, Public Affairs Press.

HURSTFIELD, J., The Control of Raw Materials, 1953, London, Her Majesty's Stationery Office.

HURWITZ, S.J., State Intervention in Great Britain. A Study of Economic Control and Social Response, 1914-1919, 1949, New York, Columbia University Press.

HUYSE, L., "Dereguleren als maatschappelijke reconstructie" in VVE 1987a, p. 123-140.

I.I.S.I., A Handbook of World Steel Statistics, 1978, Brussel (daarna jaarlijks jaarboeken met statistische gegevens).

I.M.F. (International Metalworkers' Federation), Protokoll der Internationalen Hüttenarbeiterkonferenz in Köln a.Rh. Abgehalten am 1 und 2 März 1925 im Saale der Bürgergesellschaft, 1925, Stuttgart, Verlagsgesellschaft des Deutschen Metallarbeiter-Verbandes.

I.M.F., Protokoll der Mitteleuropäischen Konferenz der Arbeiterschaft der Schwereisen- und Hüttenindustrie 25 und 26 Juni 1927 in Prag, Gewerkschaftshaus, 1927(a), Prag, Metallarbeiterverband in der C.S. Republik.

I.M.F., Minutes of the XIth International Metalworkers' Congress of August 8th, 9th and 10th, 1927 in the Building of the Professional Association of the Civil Engineers of France at Paris, 1927(b), Bern, Unionsdruckerei.

I.M.F., Proceedings of the XIIth International Metalworkers' Congress, August 27th, 28th and 29th, 1930 in the Hall of the 'Reichstag' in the 'Christiansborg' Castle at Copenhagen, 1930(a), Bern, Unionsdruckerei.

I.M.F., Reports of the Secretary and the National Organizations 1927-1929 to the XIIth International Metalworkers' Congress at Copenhagen, 1930(b), Bern, Unionsdruckerei.

I.M.F., Bericht an die III. mitteleuropäische Konferenz der Arbeiterschaft der Schwereisen- und Hüttenindustrie 4. September 1936 im Hotel 'Post' in Karlsbad, 1936, Prag, Verlag des Metallarbeiterverbandes in der C.S. Republik.

I.M.F., Report of the Secretary and the National Organisations 1934-1938 to the XIVth International Metalworkers' Congress in Prague, July 1938, 1938, Bern, Unionsdruckerei.

Jaarboek IJzer en Staal 1968, Luxemburg, Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen.

JACOBS, D., "Het Waalse staal déjà vu" in De Nieuwe Maand, jg. 27 nr. 4, mei 1984, p. 331-337.

JACOBS, D., "Brave new red world. Het 'werkbare' socialisme van Alec Nove" in De Nieuwe Maand, jg. 28 nr. 7, aug. 1985, p. 43-48.

JÄCKEL, E., Frankreich in Hitlers Europa. Die deutsche Frankreichpolitik im Zweiten Weltkrieg, 1966, Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt.

JÄGER, H., Unternehmer in der deutschen Politik (1890-1918), 1967, Bonn, Ruhrscheid.

JÄGER, J.-J., Die wirtschaftliche Abhängigkeit des Dritten Reiches vom Ausland dargestellt am Beispiel der Stahlindustrie, 1969, Berlin, Berlin Verlag.

JAKOB, E., Die Wirtschaftspolitik Belgiens in den Jahren 1944 bis 1953 unter besonderer Berücksichtigung der Währungspolitik und der Vollbeschäftigung, 1956, Basel.

JANNET, C., "Des Syndicats entre industriels pour régler la production en France", in Ueber wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande, 1894, Leipzig, Duncker & Humblot, deel 2, p. 3-32.

JANSSEN, G., Das Ministerium Speer. Deutschlands Rüstung im Krieg, 1968, Frankfurt a/M, Ullstein.

JEANNENEY, J.-N., François de Wendel en république. L'argent et le pouvoir 1914-1940, 1976, Paris, Champion.

JEIDELS, O., Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie, 1905, Leipzig, Duncker & Humblot.

JESSOP, B., "The Capitalist State and the Rule of Capital: Problems in the Analysis of Business Associations", in West European Politics, 1983 no. 2, p. 139-162.

JOHANNSEN, O., Geschichte des Eisens, 1953, Düsseldorf, Stahl Eisen.

JOHNSON, P.B., Land Fit For Heroes. The Planning of British Reconstruction 1916-1919, 1968, Chicago, University of Chicago Press.

- JOLIN, R., "Les dernières années de la Providence Russe. Histoire d'une société sidérurgique franco-belge pendant la guerre 1914-1918 et le début de la Révolution russe" in Revue d'histoire de la sidérurgie, VIII, 1967 nr. 3, p. 145-186.
- JOYE, P., Les Trusts en Belgique. La Concentration capitaliste, 1964, Brussel, Soc. Populaire d' Editions.
- KAELBLE, H., Industrielle Interessenpolitik in der Wilhelminischen Gesellschaft. Centralverband Deutscher Industrieller 1895-1914, 1967, Berlin, de Gruyter.
- KAELBLE, H., "Industrielle Interessenverbände vor 1914" in W. RUEEGG, O. NEULOH (Hgs.), Zur soziologischen Theorie und Analyse des 19. Jahrhunderts, 1971, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, p. 180-192.
- KALDOR, N., "The German War Economy" (1946) in N. KALDOR, Essays on Economic Policy. Volume II, 1964, London, Duckworth, p. 203-232.
- KEISER, G., "Der jüngste Konzentrationsprozess" in Die Wirtschaftskurve, 1939 (18), p. 136-156, 214-234.
- KEMP, T., The French Economy 1913-39. The history of a decline, 1972, London, Longman.
- KERCHOVE DE DENTERGHEM, C. DE, L'industrie belge pendant l'occupation allemande, 1927, Paris, P.U.F.
- KESTNER, F., Die deutschen Eisenzölle 1879-1900, 1902, Leipzig, Duncker & Humblot.
- KESTNER, F., O. LEHNICH, Der Organisationszwang. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Ausenseitern, 1927, Berlin, Hehmann.
- KEYNES, J.M., The Economic Consequences of the Peace, (1919) 1971 (Collected Writings Vol. II), London, Macmillan.
- KEYNES, J.M., "The End of Laissez-faire" (1926) in Essays on Persuasion, 1973 (Collected Writings Vol. IX), London, Macmillan, p. 272-294.
- KEYNES, J.M., "How to Pay for the War?" (1940), Ibid., p. 367-439.
- KEYNES, J.M., Activities 1922-1929. The Return to Gold and Industrial Policy, 1981 (Collected Writings Vol. XIX), London, Macmillan.
- KEYNES, J.M., Activities 1931-1939. World Crises and Policies in Britain and America, 1982 (Collected Writings Vol. XXI), London, Macmillan.
- KEYNES, J.M., Activities 1940-1946. Shaping the Post-War World:

- Employment and Commodities, 1980 (Collected Writings Vol. XXVII), London, Macmillan.
- KIDRON, M., Westers kapitalisme sinds 1945, 1969, Baarn, Anthos.
- KIERSCH, G., Internationale Eisen- und Stahlkartelle, 1954, Essen, Rheinisch-Westfälisch Institut für Wirtschaftsforschung.
- KILL, J., 1000jähriges Luxemburg. Woher? - Wohin?, 1963, Luxemburg, C.O.P.E.
- KINDLEBERGER, C., Economic Growth in France and Britain 1851-1950, 1964, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- KING, J., Generals & Politicians. Conflict Between France's High Command, Parliament and Government, 1914-1918, 1951, Berkeley, University of California Press.
- KLASS, G. VON, Albert Vögler. Einer der Grossen des Ruhrreviers, 1957, Tübingen, Wunderlich.
- KLOTZBACH, A., Der Roheisen-Verband. Ein geschichtlicher Rückblick auf die Zusammenschlussbestrebungen in der deutschen Hochofen-Industrie, 1926, Düsseldorf, Stahleisen.
- KOCH, H., "Die Luxemburger Arbeiterklasse und ihre Gewerkschaften" in Hemecht. Zeitschrift für Luxemburger Geschichte, 1977, jg. 29, nr. 4, p. 473-500; 1978, jg. 30, nr. 3, p. 303-342 en nr. 4, p. 531-563.
- KOCKA, J., "Theorieprobleme der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Begriffe, Tendenzen und Funktionen in West und Ost", in H.U. WEHLER (Hg.), Geschichte und Soziologie, 1972, Köln, Kiepenheuer & Witsch, p. 305-330.
- KOCKA, J., Klassengesellschaft im Krieg. Deutsche Sozialgeschichte 1914-1918, 1973, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- KOCKA, J., "Organisierter Kapitalismus oder Staatsmonopolistischer Kapitalismus? Begriffliche Vorbemerkungen" in Winkler 1974, p. 19-35.
- KOCKA, J., H. SIEGRIST, "Die hundert grössten deutschen Industrieunternehmen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert. Expansion, Diversifikation und Integration im internationalen Vergleich" in Horn/Kocka 1979, p. 55-122.
- KOISTINEN, P., "The 'Industrial-Military Complex' in Historical Perspective: World War I" in Business History Review, 1967 no. 41, p. 378-403.
- KOLB, E., Die Arbeiterräte in der deutschen Innenpolitik 1918-1919, 1962, Düsseldorf, Droste.

Konzerne der Metallindustrie, 1924, Stuttgart, Schlicke.

KOSZYK, K., Deutsche Pressepolitik im Ersten Weltkrieg, 1968, Düsseldorf, Droste.

KOSZYK, K., Deutsche Presse 1914-1945 (Geschichte der deutschen Presse. Teil III), 1972, Berlin, Colloquium.

K.P.L., 40 Jahre Kommunistische Partei Luxemburgs, 1960, Luxemburg, C.O.P.E.

KRIEPS, R., Die Arbeiterbewegung Luxemburgs vor dem politischen, wirtschaftlichen und sozialen Hintergrund, z.j. (wschl. 1978-1979), z.p., z.u.

KRIER, P., Luxemburg under German Occupation, 1941, London.

KROSIGK, L. GRAF SCHWERIN VON, Die Grosse Zeit des Feuers. Der Weg der Deutsche Industrie, 3 delen: 1957, 1958, 1959, Tübingen, Wunderlich.

KRÜGER, P., "Die Rolle der Banken und der Industrie in den deutschen reparationspolitischen Entscheidungen nach dem Ersten Weltkrieg" in Mommsen e.a. 1974, p. 568-582.

KRÜGER, P., "Die Ansätze zu einer europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in Deutschland nach dem Ersten Weltkrieg" in H. BERDING (Hg.), Wirtschaftliche und politische Integration in Europa im 19. und 20. Jahrhundert, 1984, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, p. 149-168.

KRÜGER, W., Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, 1927, Berlin.

KUISEL, R., Capitalism and the state in modern France. Renovation and economic management in the twentieth century, (1981) 1983, Cambridge, Cambridge University Press.

LACHMANN, K., "The Hermann Göring Works" in Social Research, 1941, p. 24-40.

LAMBI, I., "Die Organisation der industriellen Schutzzollinteressenten" (1963) in K. BORN (Hg.), Moderne deutsche Wirtschaftsgeschichte, 1966, Köln, Kiepenheuer & Witsch, p. 296-308.

LANE, P., The Industrial Revolution. The Birth of Modern Age, 1978, London, Weidenfeld and Nicolson.

LARIGALDIE, P., Les organismes interalliés de contrôle économique, 1926, Paris, Longin.

- LAUERSEN, W., Ausmass und Formen vertikaler Verflechtung in der Eisen- und Stahlindustrie der Vereinigten Staaten, Grossbritanniens, Frankreichs, Belgiens und Luxemburgs, 1951, Kiel.
- LAUFENBURGER, H., L'industrie sidérurgique de la Lorraine désannexée et la France, 1924, Strasbourg, Berger-Levrault.
- LAUFENBURGER, H., P. PFLIMLIN, La nouvelle structure économique du Reich. Groupes, cartels et politique des prix, 1938, Paris, Hartman.
- LAUNAY, J. DE, Emile Mayrisch et la politique du patronat Européen 1926-1933, 1965, z.p., De Meyere.
- LEBRUN P., M. BRUWIER, J. DHONDT, G. HANSOTTE, Essai sur la révolution industrielle en Belgique 1770-1847, 1979, Brussel, Palais des Academies.
- LEENER, G. DE, Les Syndicats Industriels en Belgique, 1903, Brussel, Misch & Thron.
- LEENER, G. DE, L'organisation syndicale de Chefs d'industrie. Premier Volume: Les Faits, 1909, Brussel, Misch & Thron.
- LEISSE, W., Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerkverbandes, 1912, Munchen, Duncker & Humblot.
- LENIN, W., "Het imperialisme als hoogste stadium van het kapitalisme" (1917) in W. LENIN, Keuze uit zijn werken, deel 2, 1973, Moskou, Progress, p. 261-388.
- LEVY, H., Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie, 1927, Jena, Fischer.
- LEVY, H., Industrial Germany. A Study of its Monopoly Organisations and their Control by the State, 1935, Cambridge, University Press.
- LEVY-LEBOYER, M., Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIXe siècle, 1964, Paris, P.U.F.
- LEWINSKI, J., L'Evolution Industrielle de la Belgique, 1911, Brussel, Misch & Thron.
- LEWINSOHN, R., Les profits de guerre à travers les siècles, 1935, Paris, Payot.
- LIEFMANN, R., Die Unternehmerverbände (Konventionen, Kartelle). Ihr Wesen und ihre Bedeutung, 1897, Freiburg, Mohr.
- LIEFMANN, R., Kartelle, Konzerne und Trusts, 1927(a), Stuttgart, Moritz.

- LIEFMANN, R., International Cartels, Combines and Trusts, 1927(b), London, Europa.
- LINDBLOM, C., Politics and Markets. The World's Political-Economic Systems, 1977, New York, Basic Books.
- LISTER, L., Europe's Coal and Steel Community, 1960, New York, Twentieth Century Fund.
- LUYKX, T., M. PLATEL, Politieke geschiedenis van België, 1985, Antwerpen, Kluwer rechtswetenschappen.
- LYNCH, F.M., "Resolving the Paradox of the Monnet Plan: National and International Planning in French Reconstruction" in The Economic History Review, 1984 no. 2, p. 229-243.
- LYSIS, Contre l'oligarchie financière en France, suivi de La reponse de Lysis aux établissements de crédit, 11e verbeterde en uitgebreide editie, z.j. (waarschijnlijk 1911), Paris, Michel.
- MACROSTY, H., The Trust Movement in British Industry, 1907, London, Longmans.
- MADDISON, A., "Economic Policy and Performance in Europe 1913-1970" (1974) in C.M. CIPOLLA, The Fontana Economic History of Europe, deel 5(2), 1976, p. 442-508.
- MAIER, C.S., Recasting Bourgeois Europe. Stabilization in France, Germany, and Italy in the Decade after World War I, 1975, Princeton, Princeton University Press.
- MAIER, C.S., "The politics of productivity: foundations of American economic policy after World War II" in International Organization, 1977 no.4, p. 607-633.
- MALLENS, F., De Structuur van het Franse Bankwezen, 1948, Meppel, Noord-Nederlandse Drukkerij.
- MAN, H. DE, Persoon en ideeën. IV. Planisme, (1932-1934) 1975, Antwerpen, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij.
- MANCHESTER, W., The Arms of Krupp 1587-1968, 1969, London, Joseph.
- MANDEL, E., Beginnels en toepassingen van de marxistische economie, z.j., Berchem, Trojaanse Paard.
- MANDEL, E., Traité d'économie marxiste, 4 delen, 1962, Paris, Union Generale d'Editions (coll. 10-18).
- MANDEL, E., "Introduction" (1969), in L. TROTSKY, The Struggle Against Fascism in Germany (1930-1940), 1972, New York, Pathfinder, p. 9-46.

- MANDEL, E., Der Spätkapitalismus. Versuch einer marxistischen Erklärung, (1972) 1973, Frankfurt a/M, Suhrkamp.
- MANDEL, E., Long waves of capitalist development. The Marxist interpretation, 1980, Cambridge, Cambridge University Press.
- MANDEL, E., "The Role of the Individual in History: the Case of World War Two" in New Left Review, 157, May/June 1986(a), p. 61-77.
- MANDEL, E., The Meaning of the Second World War, 1986(b), London, Verso.
- MARCZEWSKI, J., "The Take-Off Hypothesis and French Experience" in Rostow 1963, p. 119-138.
- MARGUE, P., A Short History of Luxemburg, 1979, Luxemburg, Ministry of State.
- MASCHKE, E., Grundzüge der deutschen Kartellgeschichte bis 1914, 1964, Dortmund, Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte.
- MASON, T.W., "The primacy of politics - Politics and economics in National Socialist Germany" in S.J. WOOLF, The Nature of Fascism, 1968, London, Weidenfeld & Nicolson, p. 165-195.
- MASSIGLI, R., Une comédie des erreurs, 1943-1956, 1978, Paris, Plon.
- MAYER, A.J., The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War, 1981, London, Croom Helm.
- MCCLOSKEY, D., Economic Maturity and Entrepreneurial Decline. British Iron and Steel, 1870-1913, 1973, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- MCLENNAN, G., "Capitalist state or democratic polity? Recent developments in Marxist and pluralist theory" in G. MCLENNAN e.a., The Idea of the Modern State, 1984, Milton Keynes, Open University Press, p. 80-109.
- MEDICK, H., "Anfänge und Voraussetzungen des Organisierten Kapitalismus in Grossbritannien 1873-1914" in Winkler 1974, p. 58-83.
- MEERSSCHE, P. VAN DE, De Europese Integratie 1945-1970, 1971, Leuven, Davidsfonds.
- MENNE, B., Krupp, Deutschlands Kanonenkönige, 1937, Zürich, Europa.
- METZLER, L., Le Plan Schuman dans la perspective luxembourgeoise, 1951, Luxembourg, Beffort.



MEYER, R. "Colpach" in J. SCHLUMBERGER, R. MEYER, Emile Mayrisch, Précurseur de la construction de l'Europe, 1967, Lausanne, Centre de Recherches Europeennes, p. 17-42.

MICHELSEN, L., Geschiedenis van de Europese arbeidersbeweging. Deel III: tussen twee wereldoorlogen, 2 delen, 1980, Gent, Masereelfonds.

MILLS, C.W., De sociologische visie, 1959 (1982), Utrecht, Spectrum.

MILWARD, A.S., The German Economy at War, 1965, London, Athlone.

MILWARD, A.S., The New Order and the French Economy, 1970, Oxford, Clarendon Press.

MILWARD, A.S., War, Economy and Society 1939-1945, 1977, Berkeley, University of California Press.

MILWARD, A.S., The Reconstruction of Western Europe 1945-51, (1984) 1987, London, Methuen.

MILWARD, A.S., S. SAUL, The Economic Development of Continental Europe 1780-1870, 1973, London, Allen & Unwin.

MILWARD, A.S., S. SAUL, The Development of the Economies of Continental Europe 1850-1914, 1977, London, Allen & Unwin.

MINCHINTON, W., The British Tinplate Industry. A History, 1957, Oxford, Clarendon.

MINCHINTON, W. (ed.), Industrial South Wales 1750-1914, 1969, London, Cass.

MIOCHE, P., "Aux origines du Plan Monnet: les discours et les contenus dans les premiers plan français (1941-1947)" in Revue historique, 1981, tome 265 no. 2, p. 405-438.

MITCHELL, B., European Historical Statistics 1750-1975, 1980, London, Macmillan.

MITCHELL, D., De Spaanse burgeroorlog, (1982) 1986, Weesp, Wereldvenster.

MOMMEN, A., De teloorgang van de Belgische bourgeoisie, 1982, Leuven, Kritak.

MOMMSEN, H., D. PETZINA, B. WEISBROD (Hgs.), Industrielles System und Politische Entwicklung in der Weimarer Republik, 1974, Dusseldorf, Droste.

Le monde des affaires de 1830 à nos jours, 1952, Paris, Société d'Editions de Dictionnaires et Encyclopédies.

- MOORE, R.J., "The Abolition of Patronage in the Indian Civil Service and the Closure of Haileybury College" in The Historical Journal, 1964 no. 2, p. 246-257.
- MORGENROTH, W., Die Exportpolitik der Kartelle, 1907, Leipzig, Dunker & Humblot.
- MORTELMANS, K., "De EG-Verdragen in de economische crisis. Deel I: de interne aspecten" in SEW, 1982 nr. 4, p. 228-252.
- MOTTEK, H., W. BECKER, A. SCHROETER, Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriss. Band III. Von der Zeit der Bismarckschen Reichsgründung 1871 bis zur Niederlage des faschistischen deutschen Imperialismus 1945, 1974, Berlin, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften.
- MULLER, P., Tatsachen aus der Geschichte des Luxemburger Landes, 1939, Luxemburg, Schroell.
- MUYSER, A. DE, L'industrie sidérurgique luxembourgeoise. Histoire de sa concentration, 1926, Brussel, Van Buggenhoudt.
- NATTAN-LARRIER, C., La production sidérurgique de l'Europe continentale et l'Entente Internationale de l'Acier, 1929, Paris, Rousseau.
- NECK, A. VAN, Les débuts de la machine à vapeur dans l'industrie belge 1800-1850, 1979, Brussel, Palais des Academies.
- NEIRYNCK, M., "Sociaal-economisch overzicht" in Scholl 1965, p. 11-51.
- NEUMANN, F., Behemoth. Struktur und Praxis des Nationalsozialismus 1933-1944, (1944) 1984, Frankfurt a/M, Fischer.
- NEUMANN, F., "Ökonomie und Politik im zwanzigsten Jahrhundert" in Zeitschrift für Politik, 1955 no. 1, p. 1-11.
- NIMAL, H. DE, La métallurgie à l'exposition de Charleroi en 1911 avec des notes historiques sur la forgerie, 1913.
- NISPEN, F. VAN, T. VAN DER TAK, "Herregulering" in Beleid en Maatschappij, 1984 nr. 12, p. 367-372.
- NOCKEN, U., "Inter-Industrial Conflicts and Alliances as Exemplified by the AVI-Agreement" in Mommsen e.a. 1974, P. 693-704.
- NOIRIEL, G., "Espace de production et luttes sociales: l'exemple des usines sidérurgiques lorraines (1880-1930)" in Le Mouvement Social, oct.-dec. 1983, nr. 125, p. 25-56.
- NOLTE, E., "Big Business and German Politics: A Comment" in The American Historical Review, Vol. 73 no. 1, oct. 1969, p. 71-78.

- NOVE, A., The Economics of Feasible Socialism, 1983, London, Allen & Unwin.
- NUSSBAUM, H., "Was ist staatsmonopolistischer Kapitalismus?" in D. BAUDIS, H. NUSSBAUM, Wirtschaft und Staat in Deutschland vom Ende des 19. Jahrhunderts bis 1918/19, 1978, Berlin, Akademie, p. 1-50.
- O.E.C.D., Belgium Luxemburg, 1986, Paris, Economic Surveys 1985/1986.
- OHMAE, K., 'Triad'. De opkomst van mondiale concurrentie, 1985, Utrecht, Veen.
- OLPHE-GALLIARD, G., Histoire économique & financière de la guerre (1914-1918), 1923, Paris, Rivière.
- OMNES, C., "Contraintes du marché et stratégies patronales: l'industrie française du tube d'acier de 1880 à 1978" in Le Mouvement Social, jan-mars 1980, nr. 110, p. 75-102.
- OPDENBERG, M.-L., S. LAMBERT, L'Année Sociale 1971, 1972, Brussel, ULB.
- OUALID, W., PICQUENARD, C., Salaires et Tarifs. Conventions collectives et grèves. La Politique du Ministère de l'armement et du Ministère du travail, 1928, Paris, P.U.F.
- OVERBEEK, H. Global Capitalism and Britain's Decline, 1988, Amsterdam.
- OVERY, R.J., "Heavy Industry and the State in Nazi Germany: The Reichswerke Crisis" in European History Quarterly, 1985 no. 3, p. 313-340.
- OWEN, H., Steel. The Facts about Monopoly and Nationalisation, 1946, London, Lawrence & Wishart.
- PALLOIX, C., Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation, 1973, Paris, Maspéro.
- PALLOIX, C., L'internationalisation du capital. Eléments critiques, 1975, Paris, Maspéro.
- PALYI, M., The Twilight of Gold 1914-1936. Myths and Realities, 1972, Chicago, Regnery.
- PARKER, W.N., "National States and National Development: French and German Ore Mining in the Late Nineteenth Century" in H.G. AITKEN (ed.), The State and Economic Growth, 1959, New York, Social Science Research Council, p. 201-212.
- PAYNE, P., "The Emergence of Large Scale Company in Great Britain 1870-1914" in Economic History Review, vol. XX, 1967 nr. 3, p.

519-542.

PAYNE, P., "Iron and Steel Manufactures" in D. ALDCROFT (ed.), The Development of British Industry and Foreign Competition 1875-1914, 1968, London, Allen & Unwin, p. 71-99.

PAYNE, P., British Entrepreneurship in the Nineteenth Century, 1974, London, Macmillan.

PEETERS, E., L'organisation syndicale des métallurgistes en Belgique, 1926, Brussel, C.M.B.

PERRIN, M., La région industrielle de Saint-Etienne, 1937, Tours, Arrault.

PETZINA, D., Autarkiepolitik im Dritten Reich. Der nationalsozialistische Vierjahresplan, 1968, Stuttgart, DVA.

PFEIFFER, G., Strukturwandlungen und Nachkriegsproblemen der Wirtschaft Belgiens, 1951, Kiel.

PHILIP, A., e.a., Communeauté Européenne du Charbon et de l'Acier, 1952, Paris, P.U.F.

PIERENKEMPER, T., Die westfälischen Schwerindustriellen 1852-1913, 1979, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.

PIETTRE, A., L'Evolution des Ententes industrielles en France depuis la Crise, 1936, Paris, Sirey.

PIETTRE, A., L'Economie allemande contemporaine (Allemagne occidentale) 1945-1952, 1952, Paris, Genin.

PIGOU, A.C., Aspects of British Economic History 1918-1925, (1946) 1971, London, Cass.

PIJL, K. VAN DER, Een Amerikaans plan voor Europa, 1978, Amsterdam, S.U.A..

PIJL, K. VAN DER, Marxisme en internationale politiek, 1982(a), Amsterdam, I.P.S.O.

PIJL, K. VAN DER, Policy Cycles in the Atlantic System. From the Atlantic Charter to the Nixon Shocks, 1982(b), Amsterdam.

PIJL, K. VAN DER, Imperialism and Class Formation in the North Atlantic Area, 1983, Amsterdam.

PINOT, R., Le Comité des Forges de France au service de la nation, 1919, Paris, Colin.

PIOTROWSKI, R., Cartels and Trusts. Their Origin and Historical Development from the Economic and Legal Aspects, (1933) 1979,

Philadelphia, Porcupine.

PIRENNE, H., Histoire de Belgique, 1926: deel VI, 1930: deel VII, Brussel, Lamertin.

PLUMMER, A., International Combines in Modern Industry, 1951, London, Pitman.

POHL, H., "Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft vom ausgehenden 19. Jahrhundert bis 1945" in H. POHL, W. TREUE (Hgs.), Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft seit den 19. Jahrhundert, 1978, Wiesbaden, Steiner.

POIDEVIN, R., J. BARIETY, Les relations franco-allemandes 1815-1975, 1977, Paris, Colin.

POLANYI, K., The Great Transformation, (1944) 1975, New York, Octagon.

POLEKAR, Het laboratorium van de crisis, 1985, Leuven, Kritak.

POLLARD, S., The Development of the British Economy 1914-1967, 1969, London, Arnold.

POOL, J., S. POOL, Who Financed Hitler. The Secret Funding of Hitler's Rise to Power 1919-1933, 1979, London, Macdonald & Jane's.

POSTAN, M.M., British War Production, 1952, London, Her Majesty's Stationery Office.

POULANTZAS, N., Fascism and Dictatorship. The Third International and the Problem of Fascism, (1970) 1979, London, Verso.

POUNDS, N.J., The Geography of Iron and Steel, 1959, London, Hutchinson.

POUNDS, N.J., W.N. PARKER, Coal and Steel in Western Europe, 1957, London, Faber & Faber.

PRECHEUR, C., La Lorraine sidérurgique, 1959, Paris, S.A.B.R.I.

PRECHEUR, C., La sidérurgie française, 1963, Paris, Colin.

PRETER, R. DE, De 200 rijkste families. Geld en macht in de wereld van holdings en miljonairs, 1983, Berchem, EPO.

PREVOST, H., Les ententes entre producteurs en France (Institutions similaires à l'Etranger), 1904, Charleville, Anciaux.

PRIBRAM, K., Cartel Problems. An Analysis of Collective Monopolies in Europe with American Application, 1935, Washington, Brookings Institution.

- PRITZKOLEIT, K., Männer Mächte Monopole. Hinter den Türen der westdeutschen Wirtschaft, 1953, Dusseldorf, Rauch.
- PRITZKOLEIT, K., Die neuen Herren. Die Mächtigen in Staat und Wirtschaft, 1955, Wien, Desch.
- PRITZKOLEIT, K., Wem gehört Deutschland. Eine Chronik von Besitz und Macht, 1957, Wien, Desch.
- PUHLE, H.-J., "Der Uebergang zum Organisierten Kapitalismus in den USA - Thesen zum Problem einer aufhaltsamen Entwicklung" in Winkler 1974, p. 172-194.
- PUHLE, H.-J., "Historische Konzepte des entwickelten Industriekapitalismus. 'Organisierter Kapitalismus' und 'Korporatismus'" in Geschichte und Gesellschaft, 1984 (X), p. 165-184.
- RADKAU, J., "Von der nationalsozialistischen Machtergreifung bis zur Gegenwart" in G.W. HALLGARTEN, J. RADKAU, Deutsche Industrie und Politik von Bismarck bis heute, 1974, Frankfurt a/M, EVA, p. 225-538.
- REUSS, C., E. KOUTNY, L. TYCHON, Le Progrès Economique en Sidérurgie. Belgique, Luxembourg, Pays-Bas 1830-1955, 1960, Leuven, Nauwelaerts.
- RICHARDSON, H.W., Economic Recovery in Britain, 1932-9, 1967, London, Weidenfeld and Nicolson.
- RIEBEN, H., Des ententes de maîtres de forges au Plan Schuman, 1954, Ambilly, Presses de Savoie (heruitgegeven in 1970 in Lausanne door het Centre de Recherches Europeennes).
- RIESSER, J., Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, 1910, Jena, Fischer.
- RIJSSEN, M. VAN, "Staal: er zit roest aan" in Toestanden, jan. 1981 (a), jg. 1 nr. 1, p. 65-79.
- RIJSSEN, M. VAN, "Staal: om het roest te verwijderen de sektor amputeren?" in Toestanden, aug. 1981 (b), jg. 1 nr. 3, p. 77-94.
- RILEY, R., Belgium, 1976, Boulder, Westview.
- RITTER, U., Die Rolle des Staates in den Frühstadien der Industrialisierung. Die preussische Industrieförderung in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, 1961, Berlin, Duncker & Humblot.
- ROBINSON, J., "The New Mercantilism" (1966), in J. ROBINSON,

- Collected Economic Papers, Vol. IV, 1973, Oxford, Blackwell, p. 1-13.
- ROCARD, M., "Peut-on déréglementer en Europe?" in VVE 1987b, p. 25-31.
- ROEPKE, H.G., Movements of the British Iron and Steel Industry - 1720 tot 1951, (1956) 1981, Westport Connecticut, Greenwood.
- ROMEIN, J., Op het breukvlak van twee eeuwen. De westerse wereld rond 1900, 1976 (1967), Amsterdam, Querido.
- ROMEO, R., Breve Storia della Grande Industria in Italia 1861-1961, 1982 (1961), Bologna, Cappelli.
- ROSENBERG, H., Grosse Depression und Bismarckzeit, 1967, Berlin, de Gruyter.
- ROSTOW, W. (ed.), The Economics of Take-Off into Sustained Growth, 1963, London, Macmillan.
- ROSTOW, W., The World Economy, 1978, London, Macmillan.
- ROUSIERS, P. DE, Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger (Trusts - Cartells - Comptoirs), 1901, Paris, Colin.
- ROUSIERS, P. DE, Les Grandes Industries Modernes. II. La Métallurgie, 1925, Paris, Colin.
- RUPIEPER, J., "Industrie und Reparationen: Einige Aspekte des Reparationsproblems 1922-1924" in Mommsen e.a. 1974, p. 582-292.
- RYBA, B.-C., "De Europese ijzer- en staalindustrie en het Plan Davignon: een precedent" in SEW, 1982 nr. 4, p. 317-342.
- SAINT-MARC, P., La France dans la C.E.C.A. Une expérience de planifications multiples du charbon et de l'acier, 1961, Paris, Colin.
- SAMPSON, A., De Wapenindustrie, 1977, Amsterdam, Elsevier.
- SAMUELSON, P., Handboek Economie, (1970) 1973, twee delen, Utrecht, Spectrum.
- SAUL, S., The Myth of the Great Depression 1873-1896, 1969, London, Macmillan.
- SAYERS, R.S., Financial Policy 1939-45, 1956, London, Her Majesty's Stationery Office.
- SCHÄFER, G., "Franz Neumanns Behemoth und die Heutige Faschismusdiskussion" in F. NEUMANN, Behemoth. Struktur und Praxis

- des Nationalsozialismus 1933-1944, (1944) 1977, Frankfurt a/M, Fischer, p. 663-776.
- SCHAEFFER, E., L'Alsace et la Lorraine (1940-1945). Leur occupation en droit en en fait, 1953, Paris, Pichon & Durand-Auzias.
- SCHERER, F.M., Industrial Market Structure and Economic Performance, 1970, New York, Rand McNally.
- SCHIECK, H., "Die Behandlung der Sozialisierungsfrage in den Monaten nach Staatsumsturz" in E. KOLB (Hg.), Vom Kaiserreich zur Weimarer Republik, 1972, Köln, Kiepenheuer & Witsch, p. 138-164.
- SCHMIDT, E., Die verhinderte Neuordnung 1945-1952, (1970) 1974, Frankfurt a/Main, EVA.
- SCHMIDT, R.H., Saarpolitik 1945-1957, 3 delen: 1959, 1960, 1962, Berlin, Duncker & Humblot.
- SCHOFER, L., "Modernization, Bureaucratization, and the Study of Labor History: Lessons from Upper Silesia, 1865-1914" in Wehler Sozialgeschichte 1974, p. 467-478.
- SCHUMPETER, J.A., Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 1939, New York, McGraw-Hill.
- SCHUMPETER, J.A., Kapitalisme, Socialisme en Democratie (1943), 1979, Haarlem, De Haan.
- SCHUMPETER, J.A., History of Economic Analysis, 1954, London, Allen & Unwin.
- SCHWARZ, H.-P., Vom Reich zur Bundesrepublik. Deutschland im Widerstreit der aussenpolitischen Konzeptionen in den Jahren der Besatzungsherrschaft 1945-1949, 1966, Neuwied, Luchterhand.
- SCHWEITZER, A., Big Business in the Third Reich, 1964, London, Eyre & Spottiswoode.
- SCOTT, J.D., R. HUGHES, The Administration of War Production, 1955, London, Her Majesty's Stationery Office.
- SELLIN, V., "Kapitalismus und Organisation. Beobachtungen an der Industrialisierung Italiens" in Winkler 1974, p. 84-100.
- SILLY, J., "La disparition de la petite métallurgie rurale" in Revue d'histoire de la sidérurgie, II, 1961 no. 1, p. 47-61.
- SILLY, J., "Capitaux français et sidérurgie Russe" in Revue d'histoire de la sidérurgie, V, 1965 nr. 1, p. 29-59.
- SILLY, J., "La reprise du Creusot 1836-1848" in Revue d'histoire des



- mines et de la métallurgie, I, 1969 nr. 1, p. 233-278.
- SLOMP, H., T. VAN MIERLO, Arbeidsverhoudingen in België, 2 delen, 1984, Utrecht, Spectrum.
- SMITH, M., Tariff Reform in France 1860-1900. The Politics of Economic Interest, 1980, Ithaca, Cornell University Press.
- La Société Générale de Belgique 1822-1972, 1972, Brussel.
- SOERGER, W., Metallindustrie und Nationalsozialismus. Eine Untersuchung über Struktur und Funktion industrieller Organisationen in Deutschland 1929 bis 1939, 1965, Frankfurt a/M, EVA.
- SOHN-RETHEL, A., Grootkapitaal en fascisme. De Duitse industrie achter Hitler, (1973) 1975, Amsterdam, Van Gennep.
- SOMERS, H.M., Presidential Agency. The Office of War Mobilization and Reconversion, 1950, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- SONNEMANN, R., Die Auswirkungen des Schutzzolls auf die Monopolisierung der deutschen Eisen- und Stahlindustrie 1879-1892, 1960, Berlin, Akademie.
- SOUTOU, G., "Der Einfluss der Schwerindustrie auf die Gestaltung der Frankreichpolitik Deutschlands 1919-1921" in Mommsen e.a. 1974, p. 543-552.
- SPENCER, E., "Businessmen, Bureaucrats, and Social Control in the Ruhr, 1896-1914" in Wehler Sozialgeschichte 1974, p. 452-466.
- STACEY, B., Political Socialization in Western Society. An analysis from a life-span perspective, 1978, London, Arnold.
- STALEY, E., Raw Materials in Peace and War, 1937, New York, American Coordinating Committee for International Studies.
- STATZ, A., "Zur Geschichte der westeuropäischen Integration bis zur Gründung der EWG" in F. DEPPE (Hg.), Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG). Zur Politische Oekonomie der Westeuropäischen Integration, 1975, Hamburg, Rowohlt, p. 110-174.
- STEPHAN, C., (Hg.), Zwischen den Stühlen oder über die Unvereinbarkeit von Theorie und Praxis. Schriften Rudolf Hilferdings 1904 bis 1940, 1982, Berlin, Dietz.
- STEGMANN, D., "Zum Verhältnis von Grossindustrie und Nationalsozialismus 1930-1933. Ein Beitrag zur Geschichte der sog. Machtergreifung" in Archiv für Sozialgeschichte, 1973 (13), p. 399-482.
- STEGMANN, D., "Deutsche Zoll- und Handelspolitik 1924/5-1929 unter

- besonderer Berücksichtigung agrarischer und industrieller Interessen" in Mommsen e.a. 1974, p. 499-513.
- STEINER, H., "Ein internationaler Vergleich der Grössenordnung und horizontalen Verflechtung in der Eisen- und Stahlindustrie" in Stahl und Eisen, 6-11-1952, p. 1452-1461.
- STEININGER, R., "Reform und Realität. Ruhrfrage und Sozialisierung in der anglo-amerikanischen Deutschlandpolitik 1947/8" in Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte, 1979, p. 167-240.
- STETTINIUS, E.R., jr., Lend-Lease. Weapon for Victory, 1944, New York, Macmillan.
- STETTINIUS, E.R., jr., The Diaries of Edward R. Stettinius, jr., 1943-1946, 1975, New York, New Viewpoints.
- STILLICH, O., Nationalökonomische Forschungen auf dem Gebiete der grossindustriellen Unternehmung. 1. Band. Eisen- und Stahl-Industrie, 1904, Berlin, Siemenroth.
- STOCKING, G.W., M.W. WATKINS, Cartels in Action, 1946, New York, Twentieth Century Fund.
- STORA, B., Crise, Puissance, Perspectives de la Sidérurgie Mondiale, 1979, Paris, Economica.
- STORA, B. e.a., L'état et l'acier en Europe, 1980, Liège, CIRIEC.
- STUURMAN, S., "Achtergronden van de monetaire crisis" in Te elfder ure, 1975, jg. 22 nr. 2, p. 528-575.
- SUPPLE, B., "The State and the Industrial Revolution 1700-1914" in Cipolla 1973, deel 3, p. 301-357.
- TCHERNOFF, J., Ententes économiques et financières. Cartels, Syndicats, Trusts, Holdings devant les lois civiles, penales, internationales, 1933, Paris, Sirey.
- TEULINGS, A. (red.), Herstructurering van de industrie. Praktijk, beleid en perspectief, 1978, Alphen a/d Rijn, Samsom.
- THERBORN, G., What Does the Ruling Class Do When It Rules? State Apparatuses and State Power under Feudalism, Capitalism and Socialism, (1978) 1980, London, Verso.
- THEUNISSEN, A., "Het investeringsbeleid van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal" in SEW, 1977 nr. 7/8, . 499-512.
- THOMPSON, E.P., The Making of the English Working Class, (1963) 1968, Harmondsworth, Penguin.
- THYSSEN, F., I Paid Hitler, 1941, New York, Farrar & Rinehart.

- TILLY, R., "Germany, 1815-1870" in Cameron 1967, p. 151-182.
- TIMBERG, S., "United States" in Friedmann 1956, p. 403-466.
- TRACHTENBERG, M., Reparation in World Politics. France and European Economic Diplomacy, 1916-1923, 1980, New York, Columbia University Press.
- TRAUSCH, G., "Contributions à l'histoire sociale de la question du Luxembourg 1914-1922" in Hemecht. Zeitschrift für Luxemburger Geschichte, 1974, jg. 26, nr. 1, p. 5-118.
- TRAUSCH, G., Le Luxembourg à l'époque contemporaine, 1981, Luxemburg, Bourg-Bourger.
- TREUE, W., Die Geschichte der Ilseder Hütte, 1960, Peine, Ilseder Hütte.
- TREUE, W., "Der deutsche Unternehmer in der Weltwirtschaftskrise 1928 bis 1933" in W. CONZE, H. RAUPAUCH (Hgs.), Die Staats- und Wirtschaftskrise des Deutschen Reichs 1929/33, 1967, Stuttgart, Klett, p. 82-125.
- TREUE, W., G. FREDE, Wirtschaft und Politik 1933-1945, 1953, Braunschweig, Limbach.
- TRIBOT-LASPIERE, J., L'industrie de l'acier en France, 1916, Paris, Vuibert.
- TRINDER, B., The Industrial Revolution in Shropshire, 1973, London, Phillimore.
- TROSS, A., Der Aufbau der Eisen- und eisenverarbeitenden Industrie-Konzerne Deutschlands, 1923, Berlin, Springer.
- TUCHTFELDT, E., "Das Instrumentarium der Wirtschaftspolitik. Ein Beitrag zu seiner Systematik" (1957), in G. GAEFGEN, Grundlagen der Wirtschaftspolitik, 1966, Köln, Kiepenheuer & Witsch, p. 260-273.
- TUEBBEN, W., Die nationale und internationale Verbandspolitik der Schwerindustrie vor und nach dem Kriege, 1930, Würzburg, Popp.
- TURNER jr., H.A., Faschismus und Kapitalismus in Deutschland. Studien zum Verhältnis zwischen Nationalsozialismus und Wirtschaft, 1972, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- TUSSING, W., Die internationalen Eisen- und Stahlkartelle. Ihre Entstehung, Entwicklung und Bedeutung zwischen den beiden Weltkriegen, 1970, Köln (dissertation).
- UFERMANN, P., Die Internationale der Unternehmer. Ueberstaatliche Verbindungen der Industrie, des Handels und des Verkehrs, 1926,

- Lübeck, Ortsausschuss Lübeck des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes.
- UFERMANN, P., Der deutsche Stahltrust, 1927, Berlin, Verlag des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes.
- UFERMANN, P., C. HUEGLIN, Stinnes und seine Konzerne, 1924, Berlin, Verlag für Sozialwissenschaft.
- UNGEHEUER, M., Die Entwicklungsgeschichte der luxemburgischen Eisenindustrie im XIXten Jahrhundert, 1910, Luxemburg, Kraus.
- URBANY, R., "Notstandsgesetz für das Patronat - gegen die Interessen der Arbeiter" (1975) in Luxemburg. Demontage der Zukunft?, 1981, Luxembourg, Coopérative Ouvrière de Presse et d'Éditions.
- UROFSKY, M.I., Big Steel and the Wilson Administration. A Study in Business-Government Relations, 1969, Columbus, Ohio State University Press.
- VAIZEY, J., The History of British Steel, 1974, London, Weidenfeld & Nicolson.
- VALK, VAN DER H.M., De betrekkingen tusschen banken en industrie in België, 1932, Haarlem, Bohn.
- VANDENBROUCKE, F., Van crisis tot crisis. Een socialistisch alternatief, 1981, Leuven, Kritak.
- VANDEPUTTE, R., Economische geschiedenis van België 1944-1984, 1985, Tielt, Lannoo.
- VANTHEMSCHE, G., "De Belgische overheid en de kartels tijdens het interbellum. Situering en analyse van de wetgeving op de verplichte kartelvorming" in Belgisch tijdschrift voor filologie en geschiedenis, 1983 nr. 4, p. 851-894.
- VERHOEYEN, E., "Enkele beschouwingen rond de houding van de Belgische industriële tijdens de Tweede Wereldoorlog n.a.v. 'Belgian Business in the Nazi New Order'", in Belgisch Tijdschrift voor Nieuwste Geschiedenis, 1978, nr. 1-2, p. 259-288.
- VERHOEYEN, E., "Nawoord - De regering en het Galopin-comité: een spel van kat en muis" in Gillingham 1979, p. 195-214.
- VERHOEYEN, E., "Les grands industriels belges entre collaboration et résistance: le moindre mal" in Cahiers-Bijdragen nr. 10, nov. 1986, p. 57-114.
- VESTER, M., Die Entstehung des Proletariats als Lernprozess. Zur Soziologie und Geschichte der Arbeiterbewegung, 1972 (1970), Frankfurt a/M, EVA.

VIAL, J., L'Industrialisation de la sidérurgie française 1814-1864, 1967, Paris, Mouton.

VOIGT, F., "German Experience with Cartels and their Control during Pre-War and Post-War Periods" in J.P. MILLER (ed.), Competition, Cartels and their Regulation, 1962, Amsterdam, North Holland Publishing Company, p. 169-213.

VUGHT, F. VAN, Sociale Planning. Oorsprong en ontwikkeling van het Amerikaanse planningsdenken, 1979, Assen, Van Gorcum.

V.V.E. (Vereniging voor Economie), Sociaal-economische deregulering. Deregulering of herregulering, 1987, Brussel, referaten (a) en notulen (b) van het achttiende Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres.

V.V.P.E. (Vereniging Voor Politieke Economie), Recente economische ontwikkelingen: een nieuw akkumulatieregime?, bundel congres 14-15 juni 1986.

WAELE, M. DE, Staal, een monster zonder waarde?, 1983, Deurne, Kluwer.

WAGENFÜHR, H., Konjunktur und Kartelle, 1932, Berlin, Heymans.

WAGENFÜHR, R., Die deutsche Industrie im Kriege 1939-1945, 1955, Berlin, Duncker & Humblot.

WAGNER, C., La Sidérurgie Luxembourgeoise sous les Régimes du Zollverein et de l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise, 1931, Imprimerie Artistique Luxembourgeoise.

WARREN, K., World Steel: an Economic Geography, 1975, Newton Abbot, David & Charles.

WARREN, K., "Iron and Steel" in N.K. BUXTON, D.H. ALDCROFT, British industry between the wars. Instability and industrial development 1919-1939, 1979, London, Scolar Press, p. 103-128.

WARRINER, D., Combines and Rationalisation in Germany 1924-1928, 1931, London, King.

Wat zoudt gij zonder 't werkvolk zijn? Anderhalve eeuw arbeidersstrijd in België. Deel 1: 1830-1966, 1977, Leuven, Kritak.

WEBB, S.B., "Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1870 to 1914" in Journal of Economic History, Vol. XL, 1980, p. 309-329.

WEBB, S.B., "Cartels and Business Cycles in Germany, 1880 to 1914" in Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, 1982 no. 138, p. 205-224.

- WEBER, P., Histoire de l'Economie Luxembourgeoise, 1950, Luxemburg, Chambre du Commerce.
- WEBSTER, R., Industrial Imperialism in Italy 1908-1915, 1975, Berkeley, University of California Press.
- Webster's Third New International Dictionary, 1976, Chicago, Encyclopaedia Britannica.
- WEE, H. VAN DER, Historische aspecten van de economische groei, 1972, Antwerpen, Nederlandsche Boekhandel.
- WEHLER, H.-U., "Der Aufstieg des Organisierten Kapitalismus und Interventionsstaates in Deutschland" in Winkler 1974, p. 36-57 (= Wehler 1974).
- WEHLER, H.-U. (Hg.), Sozialgeschichte Heute. Festschrift für Hans Rosenberg zum 70. Geburtstag, 1974, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht (= Wehler Sozialgeschichte 1974).
- WEISBROD, B., Schwerindustrie in der Weimarer Republik. Interessenpolitik zwischen Stabilisierung und Krise, 1978, Wuppertal, Hammer.
- WELTER, E., Falsch und richtig planen. Eine kritische Studie über die deutsche Wirtschaftslenkung im zweiten Weltkrieg, 1954, Heidelberg, Quelle & Meyer.
- WENDT, B.-J., "War Socialism - Erscheinungsformen und Bedeutung des Organisierten Kapitalismus in England im Ersten Weltkrieg" in Winkler 1974, p. 117-149.
- WIEDENFELD, K., Ein Jahrhundert rheinischer Montan-Industrie, 1916, Bonn, Marcus & Webers.
- WIEL, P., Wirtschaftsgeschichte des Ruhrgebietes, 1970, Essen, Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk.
- WILLIAMS, R., Towards 2000, (1983) 1985, Harmondsworth, Penguin.
- WILLIAMSON, O.E., Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications, 1975, New York, Free Press.
- WILLIS, F., France, Germany, and the New Europe 1945-1963, 1965, Stanford, Stanford University Press.
- WINKEL, H., Die Wirtschaft im geteilten Deutschland 1945-1970, 1974, Wiesbaden, Steiner.
- WINKLER, H. (Hg.), Organisierter Kapitalismus. Voraussetzungen und Anfänge, 1974, Göttingen, Vandenhoeck & Rupprecht.

- WITTE, E., J. CRAEYBECKX, Politieke geschiedenis van België sinds 1830. Spanningen in een burgerlijke democratie, 1981, Antwerpen, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij.
- WOLFERS, A., Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartellliteratur, 1931, München, Dunker & Humblot.
- WOODWARD, L., British Foreign Policy in the Second World War, 1970: Vol. I, 1971: Vol. II, London, Her Majesty's Stationery Office.
- WORMALD, A., "Growth Promotion: the Creation of a Modern Steel Industry", in S. HOLLAND (ed.), The State as Entrepreneur, p. 92-105.
- WOYTINSKY, W.S., Stormy Passage. A Personal History Through Two Russian Revolutions to Democracy and Freedom: 1905-1960, 1961, New York, Vanguard Press.
- YERNAUX, J., La Métallurgie liégeoise et son expansion au XVIIe siècle, 1939, Liège, Thone.
- YOUNG, G.M., Stanley Baldwin, 1952, London, Hart-Davis.
- YOUNGSON, A.J., The British Economy 1920-1957, 1960, London, Allen & Unwin.
- ZAPF, W. Wandlungen der deutschen Elite. Ein Zirkulationsmodell deutscher Führungsgruppen 1919-1961, 1965, München, Piper.
- ZELDIN, T., France 1848-1945, twee delen: 1973, 1977, Oxford, Clarendon Press.
- ZETTEM, E., Les maîtres de la France. Le Comité des Forges et la classe ouvrière, 1932, Paris, Bureau d'Editions.
- ZIJLSTRA, J., Economische politiek en concurrentieproblematiek in de EEG en de lidstaten, 1966, Brussel, E.E.G., Verzameling Studies Serie Concurrentie nr. 2.
- ZOELLNER, A., Eisenindustrie und Stahlwerksverband. Eine wirtschaftspolitische Studie zur Kartellfrage, 1907, Leipzig, Böhme.
- ZUMPE, L., "Kohle - Eisen - Stahl 1936/37. Unterdrückung oder Interessenprofilierung?" in Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1980, Teil 1, p. 137-151.
- ZUNKEL, F., Industrie und Staatssozialismus. Der Kampf um die Wirtschaftsordnung in Deutschland 1914-1918, 1974, Düsseldorf, Droste.

Gebruikte dag- en weekbladen

L'Echo de la Bourse, dagblad, België (afgekort als EB).

L'Echo de L'Industrie, weekblad, Luxemburg (afgekort als EI).

The Economist, weekblad, Groot-Brittannië.

Financial Times, dagblad, Groot-Brittannië (afgekort als FT).

Keesings Historisch Archief, weekblad, Nederland (afgekort als Keesing).

De Morgen, dagblad, België (afgekort als DM).

NRC-Handelsblad, dagblad, Nederland (afgekort als NRC).

Der Spiegel, weekblad, BRD (afgekort als Spiegel).

De Standaard, dagblad, België (afgekort als DS).



## PERSOONSREGISTER

- Abrams, Philip 41-43  
 Acheson, Dean 700, 702  
 Acker, Achiel Van 650  
 Aclocque, Paul 169  
 Adamic, Louis 628  
 Adenauer, Konrad 698, 700  
 Aglietta, Michel 24, 27-28, 35-36, 51-52, 374  
 Allen, H.T. 453  
 Anderson, Perry 79  
 Andreff, Wladimir 51-53, 474  
 Attlee, Clement 620
- Baade, Fritz 478  
 Baare, Louis 160  
 Baden, Max von 397  
 Baeck, Louis 266  
 Baker, Charles 352, 375, 378  
 Baker, Newton 369  
 Baldwin, Stanley 385, 462, 469, 513  
 Balfour, Arthur 383  
 Barbanson, Gaston 394, 437  
 Bariéty, Jacques 410, 429  
 Barre, Raymond 217, 676  
 Baruch, Bernard 375  
 Baudhuin, Fernand 138, 391, 582, 585, 741  
 Bauer, Max 332-334, 344, 347  
 Bauer, Michel 73  
 Bebel, August 158  
 Beck, Ludwig 88, 91, 148, 738  
 Bell, Hugh 383  
 Bell, Isaac 195  
 Benoist-Méchin, Jacques 578  
 Bentham, Jeremy 109  
 Berendsen 699  
 Bernhuber, Maximilian 581  
 Bessemer, Henry 141  
 Bethmann Hollweg, Theobald von 343, 396  
 Bettelheim, Charles 571  
 Beugel, E. van der 629, 702  
 Beukenberg, Wilhelm 399  
 Beus, Jos de 24, 266  
 Bevin, Ernest 629-630
- Bidault, Georges 629-630  
 Birch, Alan 184, 738  
 Bismarck, Otto von 158-160, 163  
 Bissing, Friedrich von 340  
 Blank, Martin 699  
 Blomberg, Werner von 535-537, 446-548  
 Blum, Léon 479, 668  
 Bode, Ries 13, 49, 736  
 Bodenhausen-Degener, Eberhard 339  
 Boël, Gustave en Paul 208  
 Böhme, Helmut 78-79, 158, 740  
 Bonaparte, Napoleon III-114, 121  
 Bonaparte, Louis (Napoleon III) 125-128, 132, 140, 163, 168, 260, 729  
 Bonehill, Thomas 205  
 Bosch, Robert 533-534  
 Bourdouxhe, H.J. 117  
 Brandt, Willy 65  
 Briand, Aristide 367-368, 491  
 Broszat, Martin 536, 548, 592-593  
 Brown, Thomas 187  
 Brouckère, Louis de 502  
 Brouilhet, C., 307  
 Bruce-Gardener, Charles 463-464  
 Bruhn, Richard 398-399  
 Brüning, Heinrich, 449, 527-529, 531, 543  
 Bücher, Hermann 533  
 Budd, J.P. 188  
 Bueck, Henry 157, 161  
 Bühler, Rolf 307, 310-311, 490  
 Burn, Duncan 148-149, 152, 355, 460, 605, 636, 640-641, 670, 738-739  
 Burnham, Thomas 149, 483-484, 738
- Carr, J.C., 350, 354, 738  
 Caesar, Julius 268  
 Carnegie, Andrew 255-256  
 Chagot, 212  
 Chamberlain, Joseph, 150  
 Chamberlain, Neville 518, 601, 610  
 Chardon 212

- Charles X 121  
 (groothertogin) Charlotte 393  
 Chevalier, Michel 127-129, 729  
 Chomé, Félix 581-741  
 Churchill, Winston 324, 349, 560,  
 601-603, 612, 614, 622, 628,  
 636, 638, 678  
 Clapham, John H. 114  
 Clarkson, Grosvenor 372, 375-376  
 Clemenceau, Georges 368, 388  
 Clémentel, Etienne 357, 363-364,  
 368, 380, 386-388, 390, 424  
 Cockerill, James 132  
 Cockerill, John 132-137, 202  
 Cockerill, William 132  
 Colbert, Jean-Baptiste 112  
 Cort, Henry 94, 185  
 Couzens, James 374  
 Crane, George 188  
 Crawshay, Richard 185  
 Crawshay, William 186  
 Crowley, Ambrose 195  
 Cuno, Wilhelm 419  
 Curtius, Jean 90
- Dahrendorf, Ralph 107  
 Daladier, Edouard 610  
 Dalton, Hugh 640  
 Darby sr., Abraham 93, 182, 287  
 Darby II, Abraham 183  
 Darby III, Abraham 187  
 Daum, Léon 706  
 Davis, Norman 409  
 Deane, Phyllis 68  
 Decazes, Elie 214  
 Delle Donne, Ottavio 520  
 Detillieux, Charles 235  
 Diebold jr., William 694, 700  
 Dietrich, Hermann 449  
 Dietrich, Philippe-Frédérique de  
 222  
 Dijk, Jan van 43, 71  
 Dinkelbach, Heinrich 690-691  
 Dissmann, Robert 503  
 Domes, Franz 505  
 Donnersmarck, Guido Henckel von  
 339  
 Duijn, Jaap van 88  
 Duisberg, Carl 529  
 Dulles, John Foster 408  
 Duncan, Andrew 514, 597, 635  
 Dunham, Arthur L. 124  
 Dyson, Kenneth 109, 380
- Easton, David 18  
 Ebert, Friedrich 346, 397, 400,  
 534  
 Ehrmann, Henry 666  
 Eichholtz, Dietrich 555, 592  
 Eickhof, Norbert 23-24  
 Engels, Friedrich 43, 140, 156,  
 158, 301  
 Erhard, Ludwig 62, 689, 703  
 Erickson, Charlotte 186  
 Erzberger, Matthias 405  
 Eversmann, F. 105
- Fehrenbach, Konstantin 412  
 Feldman, Gerald 47, 78-79, 328-  
 329, 333, 335, 338, 445, 740  
 Fickler, Erich 526, 533  
 Firth, William 469-470, 484  
 Fischer, Paul 272  
 Fischer, Wolfram 108, 110, 117,  
 541  
 Flick, Friedrich 232, 337, 415,  
 443-444, 446-450, 527, 531,  
 540, 548, 554-555, 558-559,  
 580-581, 696  
 Foch, Ferdinand 413  
 Fontaine, Maurice 360, 452, 664,  
 669, 689, 741  
 Ford, Henry 374  
 Foster, John 184  
 Franco, Francisco 555  
 Fraenkel, Ernst 593  
 Frank, André Gunder 38, 88  
 Franks, Oliver 636-639  
 Frederik II de Grote 103, 132  
 Frère, Albert 655  
 Freycinet, Charles-Louis de  
 Saulces de 171  
 Frick, Wilhelm 533  
 Friedensburg, Ferdinand 250, 325,  
 338, 360  
 Fritsch, Werner von 548  
 Fuchs, Rudolf 336, 354, 362  
 Funk, Walther 528, 548, 560, 567,  
 583  
 Furness, Christopher 198
- Galbraight, John Kenneth 45  
 Gallie, W.G. 41  
 Galopin, Max 359, 511, 582, 585-  
 586  
 Gary, Elbert 256-257, 280, 317,  
 370

- Gaulle, Charles de 65, 611, 661-662, 669, 692  
 Geer, Johann 552, 568, 591-592  
 Geer, Louis De 90  
 Gerschenkron, Alexander 28, 258-263, 713  
 Gille, Bertrand 127, 129, 304-305, 739  
 Gillingham, John 582, 585-586  
 Gladstone, William 150  
 Goerdeler, Carl 454  
 Göring, Hermann 533, 535, 545-550, 553-554, 563-564, 570, 574, 590  
 Gossweiler, Kurt 330-331, 347-348, 357, 410, 453, 488, 524, 548  
 Grebler, Leo 334  
 Grillo, Friedrich 238-239  
 Grinel, S.G. 23, 65  
 Groener, Wilhelm 334, 342-343, 346  
 Guérin, Daniel 525, 528  
 Guest, John Josiah 186  
 Gustav I 92  
 Gutsche, Willibald 340, 347  
  
 Haniel, Franz 339  
 Haniel, Karl 526  
 Hansemann, David 235  
 Hardach, Gerd 357  
 Hardie, Steven 647  
 Harkort, Friedrich 233  
 Hasslacher, Jakob 399  
 Hauser, Henri 386  
 Hayek, Friedrich von 62  
 Heclo, Hugh 60  
 Heinitz, Friedrich von 103  
 Hemmer, Carlo 161, 587  
 Henle 540  
 Hentschel, Volker 46, 300, 304  
 Herriot, Edouard 363, 501  
 Hertling, Georg von 343  
 Heuser, Willy 519  
 Heuss 104  
 Hexner, Ervin 272, 483, 517-519, 741  
 Heymann, Hans 264  
 Hilferding, Rudolf 45, 155-156, 263-264, 284, 397-398, 420, 454, 477, 502-503, 519, 522, 527, 531-532  
 Hillman, Sidney 613  
 Hindenburg, Oskar von 535  
 Hindenburg, Paul von 333, 531-533  
 Hirsch, Julius 280-282, 284  
 Hitler, Adolf 343, 442, 478, 516, 522-525, 527-542, 545-549, 555, 560, 563-565, 567, 573-575, 580, 587, 589, 591-592, 622  
 Hobbelen, Wouter 26, 81  
 Hobbes, Thomas 593  
 Höck 699  
 Hoffmann, Paul 645  
 Hogan, William 373  
 Holley, A.L. 143  
 Hopkins, Harry 613  
 Horten, Alfons 377  
 Hoskins, George 149, 483-484, 738  
 Houlière, Marchant de la 101, 214  
 Hugenberg, Alfred 327, 343, 523-528, 535  
 Huntsman, Benjamin 193  
 Hurstfield, Joel 596, 600, 739  
 Hurwitz, Samuel J. 349-351  
 Hymans, Paul 390  
  
 Jadot, Jean 457  
 Jannet, Claudio 307-308  
 Jars, Gabriel 100-101  
 Jeanneney, Jean-Noël 326, 578  
 Jeans, J.S. 291  
 Jessop, Bob 36, 49  
 Johnson, Paul 384  
 Jullien, Alexandre 169-170  
  
 Kaelble, Hartmut 284  
 Kaldor, Nicholas 561  
 Kapp, Wolfgang 343, 404, 413  
 Kardorff, Wilhelm von 157  
 Kautsky, Karl 397-398  
 Kelly, William 141  
 Keppler, Wilhelm 530, 537-539, 549, 553  
 Kerchove de Denterghem, Charles de 390  
 Kessler, Erich 538  
 Kestner, Fritz 276  
 Keynes, John Maynard 57, 375, 402, 407-410, 479, 504, 601, 620, 623  
 Kidron, Michael 61  
 Kill, Jean 166, 577  
 Kindleberger, Charles 171  
 Kirdorf, Adolf 245, 254, 293, 445

- Kirdorf, Emil 157, 160, 239, 245,  
 254, 264, 293, 327, 339, 342-  
 344, 412, 445, 525, 532  
 Kocka, Jürgen 45-48, 51, 330,  
 348, 740  
 Koenigs, Gustav 581  
 Koeth, Joseph 329, 337, 342, 345,  
 347, 397-400  
 Klemme, Heinrich 399  
 Klöckner, Florian 331, 401, 403  
 Klöckner, Peter 331, 339, 341,  
 399, 403, 413, 420, 422, 440,  
 526-527, 533, 696  
 Klotzbach, Arthur 481, 526, 740  
 Knudsen, William 613  
 Körner, Paul 567  
 Krieps, Robert 167  
 Krupp, Alfred 233  
 Krupp, Friedrich 233  
 Krupp von Bohlen und Halbach,  
 Alfried 540, 545, 569, 573,  
 696-697, 699  
 Krupp von Bohlen und Halbach,  
 Gustav 82, 412, 442, 454, 487,  
 522, 524, 526-530, 532, 534,  
 538, 540, 545, 554, 590  
 Kuisel, Richard 59, 479, 578,  
 661, 665, 739  
 Kuczynski, Jürgen 347, 357  
 Kuznets, Simon 145  
  
 Lamartine, Alphonse de 122  
 Landes, David 149  
 Larke, William 518  
 Langen, Gottlieb von 339  
 Launoit, Paul de 457, 584-585  
 Laurent, Theodore 581  
 Laurs 307  
 Legien, Carl 346  
 Lehnich, Oswald 277  
 Leener, Georges De 278-279, 311  
 Lenin, Wladimir I. 263-264, 347  
 Leopold II 163  
 Levasseur, Emile 172  
 Levy, Hermann 279  
 Lévy-Leboyer, Maurice 116  
 Liefmann, Robert 257, 277, 279-  
 280, 316, 318, 320, 322, 502  
 Lindblom, Charles 17-22, 36, 40,  
 43, 60, 71, 348, 591, 710, 715  
 List, Friedrich 115-116, 140,  
 156, 260-261  
 Lister, Louis 517  
  
 Lloyd George, David 352-354, 368,  
 380, 383, 385-386, 407-408,  
 413-414, 424, 462  
 Löser, Ewald 540, 573  
 Loucheur, Louis 357, 363, 368,  
 388, 390, 412, 415, 417, 424,  
 501-502, 504  
 Louis XIV 100, 112  
 Louis XVIII 121  
 Lubersac, Raoul de 417  
 Lübsen 540  
 Ludendorff, Erich 333, 342-344,  
 346, 524  
 Lundgreen, Peter 108, 110  
 Lynch, F. 663  
 Lysis (Eugène Letailleur) 226,  
 261  
  
 Maassen, Karl von 115  
 Macdonald, Ramsey 462, 513  
 Machiavelli, Niccolò 88  
 Maier, Charles S. 79, 740  
 Malynes 282  
 Man, Hendrik de 478-479, 577  
 Manby, Aaron 211-212  
 Mandel, Ernest 18, 21-22, 65, 71,  
 88, 522, 564, 566, 591, 612-622  
 Mannesmann, gebroeders 243-244,  
 251  
 Margue, Paul 162  
 Marjolin, Robert 631  
 (groothertogin) Marie-Adelheid  
 392  
 Mariotte, Jean 90  
 Marmont, Auguste Viesse de 215  
 Marshall, George 628-629, 692  
 Martelet, Jean-Baptiste 169  
 Martin, Emile en Pierre 142, 219  
 Marx, Charles 656  
 Marx, Karl 17, 42-43, 140, 156,  
 264, 301, 503  
 Maschke, Erich 292, 322  
 Mason, Tim 522  
 Massigli, René 410, 700, 702-703  
 Mayer, Arno 61  
 Mayer, Jacob 233, 235  
 Mayrisch, Emile 254, 394  
 McCloskey, Donald 149, 289  
 McCloy, John 573, 696  
 McKenna, Reginald 464  
 Medick, Hans 152  
 Méline, Jules 172-173  
 Mendès-France, Pierre 661-663

- Meyer, Aloyse 581  
 Michaelis, Georg 343, 396  
 Michiels, Télémaque 117  
 Milch, Erhard 567  
 Mill, James 109  
 Millerand, Alexandre 358-360  
 Mills, Charles Wright 20, 78, 82  
 Milward, Alan 618, 623, 628, 630, 632-633, 693-694, 700-701, 703, 705-706, 741  
 Moellendorff, Wichard von 329, 331, 342, 345, 395-396, 398, 401, 404, 411, 424, 532  
 Monnet, Jean 65, 363, 368, 386, 609-610, 662-664, 666, 668-672, 678, 700, 702-703, 705  
 Montgolfier, Adrien de 169  
 Morgenroth, Willi 301, 322  
 Morgenthau, Henry 678  
 Müller, August 345, 397-398  
 Müller, Hermann 477  
 Müser 699  
 Mussolini, Benito 418, 479, 622  
  
 Napoleon I en III, zie Bonaparte,  
     Napoleon en Louis  
 Nattan-Larrier, C. 310, 483  
 Neilson, James 185, 188-190  
 Nelson, Donald 613  
 Neumann, Franz 264, 455, 548, 559, 566, 592-593  
 Newcomen, Thomas 94  
 Nispen, F.K. van 23  
 Nöll, Friedrich 568  
 Nolte, Ernst 523, 533  
 Norman, Montagu 463-464, 605  
 Nove, Alec 22  
  
 Olphe-Galliard, G. 378  
 Onions, Peter 94, 185  
 Overbeek, Henk 13, 38, 44, 513, 647, 736  
 Owen, Henry 470-471, 598, 638, 738  
  
 Palloix, Christian 72, 714  
 Palmer, Mitchell 378  
 Papen, Franz von 530-533, 539, 541  
 Pastor, Robert 340-341  
 Pereire, Emile 217, 260, 305  
 Pereire, Isaac 217, 260  
 Perrone, gebroeders 229  
  
 Pétain, Philippe 577, 611, 706  
 Petzina, Dieter 552  
 Pferdmenges, Robert 698  
 Philip, André 661  
 Piepenstock, Diederich 234  
 Piettre, André 684-686, 690, 695  
 Pijl, Kees van der 13, 48-59, 62-64, 69, 330, 374, 380, 453, 474, 530, 614-615, 633, 700, 736  
 Pinot, Robert 174, 310, 365, 492  
 Piotrowski, Roman 267-270, 278, 284, 321-322  
 Plechanov, Georgij 65  
 Pleiger, Paul 549, 553-554, 570, 741  
 Plowden, Edwin 678  
 Plummer, Alfred 270, 272, 279, 284, 318-319, 501  
 Poensgen, Ernst 339, 404, 526, 531, 533, 540, 554, 569, 591  
 Pohl, Hans 304  
 Pohle, Wolfgang 699  
 Poincaré, Raymond 415, 418  
 Polanyi, Karl 33, 38, 54-55, 66-69, 139, 176, 259  
 Poncelet, gebroeders 132  
 Pool, James en Suzanne 449, 525  
 Poulantzas, Nicos 20  
 Prêcheur, Claude 311, 577, 675, 739, 741  
 Preller, Ludwig 400  
 Prévost, Henri 322  
 Pribram, Karl 180, 270, 273-275, 277-278, 281-285, 289, 291, 319-321, 518-519  
 Proudhon, Pierre-Joseph 28  
 Puhle, Hans-Jürgen 28  
  
 Raabe, Paul 579  
 Radkau, Joachim 450, 537, 575, 689, 740  
 Rathenau, Walther 251, 329-331, 345, 347, 380, 395-396, 398, 400, 410-411, 414-415, 417, 424, 523  
 Raumer, Hans von 420, 523  
 Reamur, Rene-Antoine de 100  
 Rehdanz 103  
 Reden, Friedrich von 103  
 Reichel, Georg 505  
 Reichert, Jacob 398-399, 403, 405, 539, 580

- Replogle, Leonard 372  
 Reuille, de 169  
 Reusch, Hermann 694, 699  
 Reusch, Paul 333, 415, 422, 444, 487, 526-528, 530, 532-533, 694  
 Ricardo, David 55  
 Richelieu, Armand-Jean du  
   Plessis, Cardinal et Duc de 110  
 Rieben, Henri 77-78, 80, 289, 311, 456, 492, 514, 516, 706, 741  
 Roberts, Samuel 349  
 Robinson, Joan 39, 55  
 Rocard, Michel 25  
 Roehling, Hermann 545, 553-555, 568-570, 579, 588-589, 690  
 Roehling, Johann 104  
 Roehling, Louis 335, 338, 340  
 Roentgen, Gerhard 132-133  
 Rohland, Walter 568-570  
 Röhm, Ernst 536-537  
 Roosevelt, Franklin D. 65, 478, 612-615, 622, 628, 678, 684  
 Rostow, Walt W. 144-145, 258, 374, 474, 714  
 Rouher, Eugène 128  
 Rousiers, Paul de 307, 309  
  
 Saint-Simon, Henri de 128, 135, 140, 219, 260-261  
 Samuelson, Paul 265  
 Sankey, Lord 463, 473  
 Saukel, Fritz 576, 587, 589  
 Saul, S.B., 148  
 Schacht, Hjalmar 479, 529-530, 535, 538-543, 545-549, 551, 553, 590, 623  
 Scheidemann, Philipp 400  
 Scherer, F.M. 267, 275, 284  
 Schleicher, Kurt von 532, 537, 538  
 Schmitt, Kurt 535-538, 590  
 Schneider, Adolphe 212  
 Schneider, (Charles-)Eugène 361, 367, 435, 437, 446  
 Schneider, (Joseph-)Eugène 128, 130-131, 212, 216-218, 229, 305  
 Schneider, Henri 169  
 Schneider, Paul 169  
 Scholz, Ernst 405  
 Schuman, Robert 700, 703  
 Schumpeter, Joseph 45, 50, 54-57, 61, 68, 88, 398  
 Schwab, Charles 256-257  
 Schwede 583  
 Schweighoffer, Ferdinand 339  
 Schweitzer, Arthur 59, 522, 535, 539, 544-545, 548  
 Seldte, Franz 535  
 Sessevalle 169  
 Shonfield, Andrew 21, 45  
 Siemens, Carl Friedrich von 400, 533  
 Siemens, Friedrich (von) 142  
 Siemens, Werner von 142  
 Siemens, William (Wilhelm von) 142-143  
 Silverberg, Paul 487, 491, 526-527, 533  
 Simon, Gustav 581  
 Smith, Adam 17, 54-55, 66, 69  
 Sohn-Rethel, Alfred 82, 452, 528-529, 544, 548, 550  
 Solvay, Ernest 390  
 Sombart, Werner 268  
 Sonnemann, Rolf 156, 301  
 Sorge, Kurt 334, 342  
 Spaak, Paul-Henri 631  
 Speer, Albert 564-568, 570-574, 576, 587-589, 591-592, 621, 722  
 Springorum, Fritz 327, 487, 526-528, 530, 532  
 Stalin, Josef 622, 678, 684  
 Steel, Harry 356  
 Stegmann, Dirk 530  
 Stein, Heinrich vom 104-105  
 Stein, Karl von 396  
 Steinbrink, Otto 583, 588-589  
 Stettinius, Edward 613-614  
 Stinnes, Hugo 160, 178, 206, 238, 244-245, 252, 335, 337-338, 343-346, 348, 398, 410, 412-413, 415-422, 444-447, 453, 523-525, 740  
 Stocking, George 272, 282, 480  
 Stora, Benjamin 78, 145, 310, 516-517  
 Strasser, Gregor 528, 532, 537  
 Strauss, George 647  
 Stumm, Carl Ferdinand von 160  
 Stuurman, Siep 39  
 Supple, Barry 98  
 Swope, Gerard 480  
  
 Tak, Th. van der 23  
 Talabot, Léon 127-128, 217, 219-

- 220, 222  
 Talabot, Paulin 217, 219-220,  
 222, 226  
 Taplin, W. 350, 354, 738  
 Tarnow, Fritz 478  
 Tchernoff, J. 310  
 Tesch, Victor 165-167  
 Teulings, Ad 26  
 Tgahrt, Erich 540  
 Therborn, Göran 20  
 Thiers, Adolphe 123, 154, 168-  
 169, 229, 720  
 Thomas, Albert 336, 357-361, 363,  
 368  
 Thomas, Georg 550, 565  
 Thomas, Sidney Gilchrist 143,  
 166, 197, 209, 252  
 Thompson, Edward P. 59  
 Thyssen, August 243, 245, 339-  
 340, 399, 412, 422  
 Thyssen, Fritz 82, 422, 447, 453-  
 454, 486, 522, 524-527, 531-  
 532, 535, 537-538, 548, 570,  
 591, 696  
 Tirpitz, Alfred von 343  
 Todt, Fritz 563-564, 568, 591-592  
 Tojo, Hideki 622  
 Toufaire, Pierre 101  
 Trachtenberg, Marc 407, 409  
 Trasenster, Gustave 457  
 Tausch, Gilbert 162, 577  
 Truman, Harry 620, 629-630  
 Tuchtfeldt, Egon 29  
 Turner, Henry 487, 524, 530, 532  
 Urofsky, Melvin 377  
 Vandenberg, Arthur 629  
 Vandervelde, Emile 502  
 Verdié, F.F. 226  
 Verhoeven, Etienne 584-585  
 Vester, Michael 59  
 Vial, Jean 125, 130, 305, 739  
 Vinci, Leonardo da 90  
 Vögler, Albert 327, 399, 415,  
 420, 422, 444, 447, 487-488,  
 523-524, 526-528, 530, 532,  
 538, 558-559, 569-570  
 Voorhoeve, Joris 50  
 Wagenführ, Horst 272, 285  
 Wagenführ, Rolf 561, 567  
 Wallerstein, Immanuel 38  
 Ward, Lord Dudley 184  
 Watkins, Myron 272, 282, 480  
 Watt, James 94, 183  
 Webb, Steven 320  
 Weber, Max 41-42, 257  
 Weber, Paul 581, 587  
 Wendel, Charles de 287  
 Wendel, François de 340, 361,  
 366-367, 419, 578, 589  
 Wendel, Humbert de 365, 367,  
 578, 589  
 Wendel, Ignace de 101  
 Wenner-Gren, Axel 697  
 Wiedfeldt, Otto 340, 415, 442  
 Wilhelm II 160, 340  
 Wilhelm Heinrich 104  
 Wilkinson, Isaac 183  
 Wilkinson, John 183  
 Wilkinson, William 101, 183  
 Willem I 132-135, 162  
 Willem II 164  
 Willem III 163-164  
 Williams, Raymond 44  
 Williamson, Oliver 266-267  
 Wilmowsky, Tilo von 529  
 Wilson, Charles 613  
 Wilson, Daniel 211-212  
 Wilson, Woodrow 372-373, 375-378,  
 380, 387, 402, 407-409  
 Winkhaus, Fritz 526, 533  
 Wirth, Joseph 414  
 Wissel, Rudolf 401  
 Wolfers, Arnold 285  
 Wolff, Otto 337, 415, 422, 450,  
 499, 555, 696  
 Woytinsky, Wladimir 478  
 Yale, David 150  
 Zangen, Wilhelm 525, 540, 555,  
 559, 568-570, 699  
 Zijlstra, Jelle 36-37  
 Zöllner, August 285, 303  
 Zunkel, Friedrich 331

ONDERNEMINGSREGISTER

- Aciéries de France 221, 228, 230, 362, 431, 434, 489  
 Acoz 203, 204, 208  
 AEG 253, 329-330, 443, 453, 523, 533  
 Alais 101, 124, 169, 214-215, 220, 230, 304  
 Alcoa 283  
 Alpine Montan 446, 497, 507, 554, 558  
 Alleghany-Ludlum 654  
 Alliance (B) 456  
 Alliance (GB) 464  
 Alliance-Monceau 456  
 Allianz 535  
 ALZ 654  
 Amboise 101, 113  
 American Bridge Co. 256  
 American Sheet Steel 256  
 American Shipbuilding Co. 256  
 American Steel Hoop 256  
 American Steel and Wire Co. 256  
 American Tinplate Co. 256  
 AMS 456-457, 655  
 Angleur 205-207, 312-313, 438, 456  
 Angleur-Athus 456-457, 511, 653  
 Ansaldo 198, 229  
 Anzin (zie ook Denain-Anzin) 217, 222  
 Appleby Iron 200, 355, 459, 461, 466  
 Appleby-Frodingham Steel 466, 642  
 ARBED 253-254, 341, 394, 425, 430-432, 434, 437-439, 492-494, 500, 512, 569, 581, 587, 654, 656-660, 675, 682, 711, 741  
 ARBED-Saarstahl 658-659  
 Ariège 169, 434, 482  
 Armstrong 195-198  
 Armstrong-Whitworth 150, 198, 201, 229, 247, 352, 459-462, 464  
 Athus 153, 203, 206-207, 313, 583, 658  
 Athus-Grivegnée 207-208, 439, 456  
 AT&T 450  
 Aubin 216  
 Aubrives-Villerupt 250-431  
 Audincourt 210  
 Aulnoye 221-222  
 Aumetz-Friede (zie ook Lothringer Hüttenverein) 228, 241, 249, 331, 341, 439  
 Austin 469  
 Auto-Union 696  
 Baird 190-191, 289, 465  
 Bairds & Scottish Steel 465  
 Baldwin 385, 459-461, 465, 469, 472, 605, 639  
 Bankers' Industrial Development Co. (BID) 464, 470  
 Bank of England 462-464, 470-471, 474, 514-515, 605  
 Banque de Belgique 136-137, 164, 260  
 Banque de Bruxelles 435, 437, 457, 510  
 Banque de France 130, 510  
 Banque Générale de Luxembourg 584  
 Banque de l'Indochine 665  
 Banque de Paris et des Pays-Bas, zie Paribas  
 Banque Seillière 212, 217, 224, 237  
 Banque de l'Union Parisienne 431, 434-435  
 Banska 435  
 Barclay Bank 464-465  
 Barrow Hematite Steel 199, 201  
 Barrow Steel Co. 199  
 Basse-Indre 437  
 Basse-Loire, zie Trignac  
 (William) Beardmore 195, 201, 464, 472  
 (Stahlwerk) Becker 421  
 Bekaert 658  
 Bell Brothers 195, 197-198, 461  
 Beringen 660  
 Berliet 435



- Berliner Handelsgesellschaft  
     238, 240-241, 453  
 Berndorfer Metallwarenfabrik 559  
 Bersham 183  
 Bessèges 218-219  
 (Henry) Bessemer & Co. 141, 150,  
     194  
 Bethlehem Steel 256-257, 369, 373  
 Bethlen-Falva-Hütte 246  
 (Compagnie de) Bielaia 226  
 (Gewerkschaft Graf) Bismarck 238  
 Bismarckhütte 246, 439, 443  
 Bismarckhütte-Kattowitzer 446  
 Bochumer Verein 160, 235, 239-  
     240, 249, 336, 445, 450, 695,  
     697, 699  
 Boël 208, 312, 456, 458  
 Böhler 446  
 Bolckow Vaughan 195-196, 201,  
     459, 465  
 (Société) Bônoise de Siderurgie  
     675  
 Borsig 237  
 Boucau, Le 220, 225, 365, 674  
 Bouvignes 131  
 Bradley 183  
 Brasserts 463-464, 466, 553, 556  
 Brasseur-Schmelz 245, 252  
 Bremen, zie Norddeutsche Hütte  
 British Aluminium Co. 597  
 British Mannesmann 188, 244, 459,  
     465-466  
 British Oxygen Co. 647  
 British Steel 459  
 British Steel Corporation 649  
 Briton Ferry Steel 461, 469  
 Brno 558  
 (John) Brown 194, 201, 356, 462  
 Brymbo 183  
 Brufina 457, 657  
 Burbach 165-166, 206, 236, 241,  
     248, 251-252, 658, 682  
 Butterley 193  
  
 Caen 211, 230, 243, 250, 360-361,  
     360-361, 365, 481, 659, 675  
 Cainsdorf 237  
 Calais, zie Aciéries de France  
 Calcutts 183  
 Calder 191  
 Cammell 194, 199, 201  
 Cammell Laird 201, 355, 462, 472,  
     596  
 Canadian Steel Corporation 465  
 Canbrae 191  
 Captain 210  
 Cargo Fleet 198, 460, 465, 472  
 Carlton 461  
 Carnegie Steel 255-257  
 Carron 189-190  
 Chaillot 211  
 Charbonnages de France 665  
 Charenton 211, 215  
 Charlottenhütte 232, 337, 443,  
     446-447, 450  
 Chasse 218  
 Châtelineau 136, 203, 205, 208,  
     312, 455  
 Châtillon 124  
 Châtillon-Commentry 171, 215-216,  
     218, 220, 225, 305, 676  
 Châtillon-Commentry-Neuves  
     Maisons 225, 228, 230, 308,  
     360, 431, 434, 580, 676, 683  
 Chiers, La 206, 432, 483  
 Clabecq 131, 203, 208, 314, 456,  
     458, 505  
 Clyde Ironwork 190, 465  
 Coal Board 647  
 Coalbrookdale 182-183  
 Cobepa 655  
 Cockerill 132-135, 137, 139, 143,  
     202-203, 214, 243, 312-313,  
     338, 456-457, 511, 586, 588,  
     653-656, 658  
 Cockerill-Sambre 134, 656  
 Cofinindus 457  
 Coltness 191  
 Colville(s) 192, 354, 459, 463,  
     465-466, 472, 641  
 Commentry-Fourchambault 169, 214,  
     216, 219, 225  
 Commentry-Fourchambault-Decaze-  
     ville 214, 225, 228, 360, 362,  
     434, 675  
 Commerzbank 238  
 Consett 196, 460-461, 463-464,  
     466, 472, 596, 640-641  
 Coppée-groep 457  
 Couillet (zie ook Huart, Marci-  
     nelle et Couillet) 203-205,  
     207, 338  
 Couvin 133, 203  
 Crédit Lyonnais 130, 218, 261,  
     449, 665  
 Crédit Mobilier 135, 215, 217,

- 230, 260  
 Crédit de l'Ouest 433  
 Creusot, Le (zie ook Schneider)  
 101-102, 113, 123-124, 143,  
 169, 171, 209-212, 214, 217-  
 218, 220, 227, 229, 304-305,  
 358-359, 435, 577, 659, 675,  
 677  
 Creusot-Loire 677  
 Cumberland Hematite Iron 199  
 Cyfarthfa 185-187, 201, 288
- Danat-Bank 453-454, 530  
 Danzig 242  
 Darmstädter Bank 238, 244, 299,  
 453  
 Decazeville 129, 169, 214-128,  
 225, 304-305, 434  
 Dedi-Bank, zie Deutsche Bank  
 Deichmann Bank 234, 240  
 Demag 449  
 Denain 221-222  
 Denain-Anzin 127, 169, 216-218,  
 222, 226, 228, 230, 429, 431,  
 490, 673, 676  
 Deutsche Bank 154, 238, 240, 243-  
 244, 450, 454, 525, 559, 581,  
 584  
 Deutsche Edelstahlwerke 695  
 (Gewerkschaft) Deutscher Kaiser  
 (Thyssen) 243, 249-250  
 Deutsch-Luxemburgische Bergwerks-  
 und Hütten AG 243, 246, 249-  
 250, 253-254, 327, 331, 340,  
 399, 402-403, 431, 438-439,  
 443, 445-446, 449, 580  
 Deutsche Maschinenfabrik 449  
 Deutz 440  
 Dietrich, de 222-223  
 Differdange (zie ook Deutsch-  
 Luxemburgische, HADIR) 167,  
 252, 254, 393  
 Differdange-Dannenbaum 244, 252  
 Dillinger Hüttenwerke 232-233,  
 236, 241, 249, 341, 430-431,  
 494, 580, 658, 675, 682  
 Dillon, Read 453  
 Dinos 446  
 Diskontogesellschaft 235, 238-  
 240, 243, 254, 293, 299, 327,  
 454  
 Distington Hematite Iron 355, 459  
 Dixon 191
- Dniéprovienne 206  
 Doncaster's 355  
 Donnersmarck-groep 118, 231,  
 240, 246, 448  
 Dorman Long 197-198, 201, 356,  
 459-461, 464-466, 469, 472,  
 639  
 Dortmunder Hütte 239  
 Dortmunder Union 239-241, 244  
 Dortmund-Hoerder Hüttenunion 695-  
 696, 698  
 Dortmund-Hoerder Hüttenverein 450  
 Dowlais 183, 185-187, 191, 197,  
 464  
 Dresdner Bank 240, 243-244, 454,  
 558-559, 481, 584  
 Dunderland 558  
 Dundyvan 191  
 (James) Dunlop 459, 465  
 Dupont 133-134, 202  
 Dupont & Dreyfus 223, 225
- Ebbw Vale 183, 187, 199, 460,  
 469-470, 640  
 Emden 242, 296  
 English Steel 462, 472, 596, 605  
 Escaut et Meuse 222, 674  
 Eschweiler AG für Drahtseilfabri-  
 kation 245  
 Eschweiler Bergwerksverein (EBV)  
 248, 253, 438  
 Espérance, L' 118, 136-137, 203,  
 207, 228, 230, 433  
 Espérance-Longdoz 206-208, 314,  
 457, 653-655  
 Essener Kreditanstalt 239  
 (Maschinenfabrik) Esslingen 444  
 Estel 696
- Fairoul 203  
 Federal Steel 256  
 Felten & Guillaume 253-254, 438,  
 658  
 Fentscher Hütte 341  
 Ferrostaal 444  
 Fiat 446  
 Firminy 218-221, 226, 359, 674  
 (Thomas) Firth 194, 464  
 (Thomas) Firth & (John) Brown  
 462, 472  
 Flick-groep 443-444, 446-450,  
 454, 555, 558-559, 569, 571,  
 580, 583, 696, 698

- Ford 374, 647  
 (Samuel) Fox 355, 472  
 Fourchambault (zie ook Commentry-Fourchambault) 124, 212, 216-217, 219, 305  
 (Société) Franco-Russe de l'Oural 226  
 Frère-Bourgeois 655  
 Friedenshütte 246  
 Friederich Wilhelmshütte 234, 236, 244  
 Frodingham 200, 355, 459, 466  
 Froidmont 203  
 Furness-groep 198, 459-460, 464-465  
 Furness Railway Company 199  
  
 Gelsenkirchener Bergwerksverein/-AG 235, 240, 243, 245, 249-251, 254, 264, 293, 327, 431, 437, 439, 445, 447, 449-450, 698  
 Gelsenkirchener Gusstahl- und Eisenwerke 441  
 Gendarme 210  
 General Electric Co. 480, 613  
 General Motors 450, 613  
 Georg-Marienhütte 236-237, 241, 249, 440  
 Givors 218  
 Gleiwitz 104, 118, 161, 448  
 Glückauf Tiefbau 239  
 Gorcy 306  
 (Reichswerke Hermann) Göring 452, 454-455, 549, 553-556, 558-559, 571-572, 579, 581, 697, 721-722  
 Gougnyes 203  
 (Compagnie du) Grand-Central 216  
 Grand'Combe 215, 217, 220  
 Grillo, Funke & Co. 244  
 Grivegnée (zie ook Orban) 133, 136, 203, 207, 314  
 Grovesend Steel and Tinplate 461, 484  
 Guest Keen and Baldwins (GKB) 465, 472, 605  
 Guest Keen and Nettlefolds (GKN) 150, 186-187, 201, 290, 459, 605, 640  
 Gutehoffnungshütte (GHH) 105, 233, 235-237, 239-241, 249, 251, 333, 340, 399, 444-445, 447-452, 455, 465, 472, 487, 526, 540, 690, 694, 696, 699  
 HADIR 393, 431, 438, 500, 580, 657-658  
 Hagondange (zie ook Thyssen, UCPMI) 429, 432, 434, 581, 673-674  
 Halanzy 206, 208, 456, 499  
 Halberger Hütte 62  
 (Usines Métallurgiques du) Hainaut 136, 207-208, 432, 458, 655  
 Hainaut-Sambre 655-656, 696  
 Handelsunion 695  
 Haniel, zie GHH, Oberhausen  
 Haniel & Lueg 444  
 Hannonet-Gendarme 133, 202-203  
 Hantke 246  
 Harland & Wolff 459  
 Harpen 675  
 Hasper 249-250, 440  
 Helchteren 438, 660  
 Hennebont 211  
 Henschel-Hanomag 446  
 Heinrichshütte 236, 239  
 Hermannshütte 234  
 Hickmann 459  
 Hisma 556  
 Hoerder Verein 234, 236-237, 239-240, 245-246  
 Hoesch 233, 238-241, 247, 249-250, 327, 336, 441-442, 447, 452, 455, 526, 540, 569, 690, 694, 696, 698  
 Hollerich 164  
 Holtzer 674  
 Hoogovens 442, 447, 490, 653, 695-696, 698  
 Horme, L' 218  
 Horme-Buire 490  
 Hotchkiss 432  
 Huart 133, 136, 202  
 Hubertushütte 237  
 Humboldt, Humboldt Deutz 440  
 Huta-Bankowa 226, 435  
  
 IG Farben 442, 450, 529, 531-534, 545-547, 550, 559, 573, 590, 686  
 Illinois Steel 256  
 Ilseder Hütte 236-237, 439-440, 442, 454-455, 552-553, 571, 690, 698

Imphy 219, 225, 434, 675  
 Indret 101  
 Iron and Steel Corporation of  
 Great Britain (ISCGB) 647-648  
 Isbergues (zie ook Aciéries de  
 France) 221, 489  
  
 Jackson 128, 213, 218-219  
 Japan Steel Works 195  
 Joeuf 224, 228, 309, 325, 429,  
 432, 434, 580, 589, 659, 674  
  
 (Gewerkschaft) Kaiser Friedrich  
 244  
 Karcher & Westermann 223  
 Kattowitz 246, 439, 443  
 Ketley 183  
 Kilbirnie 191  
 Klöckner (zie ook Aumetz-Friede)  
 439-441, 443-444, 447, 452,  
 540, 580, 690, 694, 696, 698-  
 699  
 Klöckner-Humboldt-Deutz 440  
 Knutange 431, 434, 580, 675-676  
 Köln-Neuessener 441, 452  
 Königshütte (zie ook Vereinigte  
 Königs- und Laurahütte) 103-104,  
 118, 231, 237  
 Kraft 231, 242, 295-296, 441  
 Kremer (Sankt Ingbert) 236, 241,  
 253  
 Kriegsmetal AG 330  
 Krivoj Rog 226  
 Krupp (zie ook Rheinhausen) 143,  
 155, 157, 178, 232-233, 236-  
 240, 243, 247, 249-251, 295,  
 327, 334, 336-337, 339-340,  
 342-343, 398-399, 421, 431,  
 439, 441-444, 447, 452, 455,  
 459, 481, 485, 494, 523, 526,  
 529, 540, 542, 547, 550, 554,  
 559, 571-573, 590, 690, 694-697  
  
 Lackenby (zie ook Dorman Long)  
 639, 641  
 Lanarkshire Steel 465, 472  
 Lancashire Steel 461, 463-464,  
 472, 605  
 Laneffe 203  
 Lasauvage 164  
 Lauchhammer 237, 443  
 (groep De) Launoit 439, 457, 510,  
 581, 584

Laurahütte (zie ook Vereinigte  
 Königs- und Laurahütte) 118,  
 231  
 Lens 433-434  
 Levant 660  
 Linke-Hofmann 443, 448  
 Linke-Hofmann-Lauchhammer 448  
 Lloyds Bank 464  
 (Cie des Ateliers et Forges de  
 la) Loire (CAFL) 674, 677  
 (Mines de la) Loire 439  
 Longwy 224-226, 228, 230, 250,  
 310, 430, 432-433, 436, 674,  
 674  
 Lorette 218, 304  
 Lorraine-Escaut 672-676  
 (Soc.) Lorraine Minière et Métal-  
 lurgique 432  
 Lothringer Hütten und Bergwerks-  
 verein 341, 440  
 Louvroil 222  
 Lübeck 242, 296, 450  
 Luxemburger Hütten und Saar-  
 brücker Hüttenverein 241, 249,  
 253  
 (John) Lysaght's 459-461, 472  
  
 Magirus 440, 444  
 Malapane 103, 161, 448  
 MAN 444-445  
 Mannesmann (zie ook British Man-  
 nesmann) 243-244, 246, 339,  
 443-444, 447, 452, 454, 465,  
 525, 540, 554-555, 559, 570-571,  
 690, 694, 696, 699  
 Manufacture Royale d'Orléans 100  
 Marcinelle 205  
 Marcinelle et Couillet 136-137,  
 153, 202, 312  
 Marine, La 169, 171, 218-220,  
 225-226, 674  
 Marine-Firminy 676  
 Marine-Homécourt 225, 228, 230,  
 358, 362, 430, 434, 436, 674,  
 682, 706  
 Marine-Wendel 658  
 Mar-Mich-Pont-groep 430-431, 433,  
 674  
 Marquise 221  
 Martins Bank 464  
 Max(imilians)hütte, 237, 249,  
 448, 450, 696  
 Maubeuge (zie ook Senelle-Mau-

- beuge) 221, 224  
 Mercedes 696  
 Métallurgique Russo-Belge 206  
 Metz 163-167, 206, 236, 241, 251-253  
 Micheville 225, 228, 230, 310, 360, 430, 674  
 Midland Bank 464  
 Minesota Iron 256  
 Mitsui 460  
 Mitteldeutsche Stahlwerke 448, 452, 540, 698  
 MMR, zie Rodange  
 MMRA 658  
 Mokta el Hadid 220, 226  
 Monceau 136, 203-204, 207  
 Monceau-St.-Fiacre 207-208, 314, 456  
 Montataire 211, 434, 673  
 Montignies 203  
 Montluçon 124, 225, 359  
 Montluçon-Commentry 434  
 Moore groep 256  
 Morgan Bank 256-257, 453  
 Muirkirk 170  
 Musson 206, 208, 456, 499  
  
 Nantes 435  
 National City Bank 453  
 Nationale Maatschappij voor Krediet aan de Nijverheid 391  
 National Provincial Bank 464  
 National Steel 256  
 National Tube Co. 256  
 Néronville 101  
 Nettlefolds 187  
 Neumeyer 444  
 Neunkirchen (zie ook Stumm) 442, 494, 658, 681, 682  
 Neu-Schottland 236, 239  
 Niederösterreichische Escompte-gesellschaft 446, 453  
 Niederrheinische Hütte 236, 441, 695  
 Nippon Steel 715  
 Norddeutsche Hütte (Bremen) 242, 441  
 Nord-Est 224, 228, 230, 310, 430, 432-434, 436, 673, 676  
 Nord-Lorraine 432  
 Nordwolle 454  
 North Eastern Steel Co. 197-198, 201, 461  
 North Lincolnshire Iron 466  
 (Eisenwerk) Nürnberg 444  
  
 Oberbilker Stahlwerke 243  
 Oberhausen 696, 698  
 (Gusstahlwerk) Oberkassel 695  
 Oberschlesische Eisenbedarfs AG 246, 249, 439  
 Oberschlesische Eisenindustrie 246, 249, 439, 443  
 Ochrovetzk 246  
 Old Park 183  
 Olkavaia 206  
 Oranje-Nassau 229, 340, 660  
 Orban 133, 136, 202  
 (Cie d') Orléans (zie ook PO) 216  
 Osnabrück, zie Georg-Marienhütte  
 Ougrée 136-137, 203, 205-206, 312-313  
 Ougrée-Marihay 205-206, 208, 249, 253-254, 341, 432, 438-439, 456-457, 483, 500, 584-586, 653-654  
 Ouspensk 206  
 Outreau 221, 482  
  
 Palyart 210  
 Panhard 433  
 Panteg 188  
 Paribas 206, 224, 433, 655, 665, 674-676  
 (Cie) Paris-Strasbourg 216, 223  
 Partington 464  
 Patent Nut en Bolt 187  
 Pearson & Knowles 459, 464  
 Pease & Partners 472  
 Peine 237, 241, 249  
 Penydarren 185  
 Petschek 559  
 Peugeot 433  
 Phénix 207  
 Phoenix 118, 235-236, 240-241, 245-246, 249-250, 299, 336-337, 339-340, 399, 404, 420-421, 439, 442, 447-449, 485, 526, 695, 698  
 Plymouth 183  
 PLM 216-217  
 PO 214, 216-217  
 Poensgen 233  
 Poldihütte 558  
 Pompey 225, 228, 230, 310, 430, 432, 482, 580

- Pont-à-Mousson 225, 228, 430,  
580, 660, 674, 682  
Pont-à-Vendin 433  
Prager Eisenindustrie 559  
Premier Steel 438  
Prieuré 306  
Protos 446  
Providence, La 136, 165, 203,  
205-208, 221, 224, 228, 236,  
252, 306, 312, 338, 432, 456-  
457, 511, 655  
Providence Russe, La 206-207  
Prudential 464
- Rédange-Dilling 430-431, 482  
Reichswerke AG 687, 697  
Rendsburg 242  
Reshitza 558  
Renault 359, 433, 665  
Rhein-Elbe-Union 439, 445-448,  
485  
Rheinhausen 697  
Rheinische Bank 243  
Rheinische Röhrenwerke 695  
Rheinisch-Westfälische Eisen-  
und Stahlwerke 695  
Rheinstahl 238, 240, 247, 337,  
399, 402-403, 420-421, 439,  
442, 447, 695, 698  
Rheinstahl Union 695  
Rhymney 201  
Richard Thomas 461, 463, 469,  
484, 605, 639-640, 713, 718  
Richard Thomas & Baldwins (RTB)  
471-472, 605, 639-640, 648  
Riesa 443  
Rio Tinto 555  
Rodange 167, 206, 249, 252-253,  
393, 439, 457, 584, 657-658  
Roehling 228, 238, 241, 247,  
249-250, 331, 339, 341, 432,  
439, 450, 452, 489-490, 494-  
495, 554, 571, 580, 658, 682-  
683, 690  
Roehling-Burbach 658  
Rombacher Hüttenverein 228, 241,  
249, 430, 439, 447, 494  
Rombas 429, 430-431, 434, 438,  
580-581  
Rothe Erde 233, 241, 245, 252,  
437  
Rother Vale 355  
Rothschild 136, 162, 217, 222
- Rouen 360, 365, 434, 489  
Round Oak Steel 472  
(Laminoirs du) Ruau 655  
Ruhrstahl 695  
Rumelange 253  
Rumelange & St.-Ingbert 228, 245,  
249, 253, 430-431, 438
- Saarstahl 659, 698  
Saciilor 217, 676-677  
Sächsische Gusstahlfabrik 237,  
249  
(Cie des Mines de) Saint-Etienne  
213  
(Forges et Acieries de) Saint-  
Etienne 127, 218, 431  
Saint-Jullien 218  
Saint-Seurin 219  
Salzgitter (zie ook Göring-Werke,  
Reichswerke AG) 454, 474, 687,  
689, 697-699, 713  
(Aciéries et Minières de la)  
Sambre, zie AMS  
(Hauts Fournaux de la) Sambre  
434  
Sambre-et-Meuse 206  
Sambre-et-Moselle 206-208, 455,  
457, 511, 655  
Sample Steelworks 188  
Samuelson 461  
Sankt Ingbert (zie ook Kremer,  
Rumelange & St.-Ingbert, HADIR)  
494  
Santignon, de 228  
Sarre-et-Moselle 244, 433  
Saulnes 306, 435, 489-490  
Saut-du-Tarn 217, 220, 362  
Schaffhausensche Bankverein 154,  
234, 240-241, 243, 261, 299,  
454  
Schalke 238, 243, 245  
Schneider 124, 130, 169, 171,  
178, 217-218, 224, 228-230,  
237, 243, 247, 325, 358, 361-  
362, 430-432, 434-435, 437-438,  
449, 459-460, 558, 578, 654,  
657, 659, 665, 675, 683, 690  
Schneider & Hannay 199  
Scherl 327  
Schweizerische Kreditanstalt 453  
Sclessin 136, 203-204, 207, 217,  
312  
Scottish Iron and Steel Co. 193,

- 465  
 Scottisch Tube Co. 193  
 Sears Roebuck 613  
 Securities Management Trust 463-464  
 Seehandlung 116-118, 155, 240  
 Seillière (zie ook Banque Seillière) 210, 212, 217  
 Senelle-Maubeuge 224, 228, 230, 431, 434, 674  
 Shelton Iron Steel and Coal 463  
 Sidélor 431, 672, 674-676, 706  
 Sidmar 654, 658  
 (Hüttenwerke) Siegerland 695  
 Siemens 142, 243, 330-331, 439, 444-447, 542  
 Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union (SRSU) 446-447, 453  
 Siemens Steel Works (Landore) 188-189  
 Skoda 435, 558  
 SMS 676  
 Soc. des Actions Réunies 136  
 Soc. des Capitalistes Réunis dans un But de Mutualité Industrielle 136  
 Soc. de Commerce de Bruxelles 136, 312  
 Soc. Générale de Belgique 134-137, 153, 164-165, 206-207, 217, 222, 236, 252, 312, 359, 390, 394, 438, 456-457, 510-511, 581-582, 584, 654, 657, 659, 675  
 Soc. Générale de Fonderie 435  
 Soc. Générale française 218, 220, 226, 235, 261, 645  
 Soc. des Hauts Fourneaux, Forges et Usines de Luxembourg 164  
 Soc. d'Industrie Luxembourgeoise 136, 164  
 Soc. des Mines d'Esch 165  
 Soc. Nationale pour les Entreprises Industrielles et Commerciales 136  
 Sollac 673-675, 706, 714  
 Solmer 676-677  
 South Durham Steel and Iron 198, 460, 465, 469, 472, 641  
 Spaeter 241, 294, 581  
 Stahl-Finanz-Gesellschaft 419  
 Stanton Iron 466, 472  
 Starachovitsk 246  
 Staveley Iron & Chemical 472  
 Steel Co. of Scotland 192, 355, 459, 465  
 Steel Co. of Wales 471-472, 640, 643, 673  
 Steel, Peech and Tozer 355  
 Steinfort 164, 253-254, 393, 439, 500  
 Steirische Gusstahlwerke 558  
 Stewart & Lloyds 193, 459-460, 463-464, 466, 472-473, 553, 605, 642  
 Steyr-Daimler-Puch 558  
 St.-Fiacre 204, 207  
 St.-Léonard 206  
 Stumm 228, 232, 236, 240-241, 248-249, 331, 339, 432-436, 440-441, 447, 452, 494, 580, 682-683, 696  
 Sud de Châtelineau 208, 313  
 (Stahlwerke) Südwestfalen 695  
 Sulzbach 104  
 (John) Summers 470, 472, 605  
 Talabot-groep 215, 217-218  
 Terni 195-196  
 Terrenoire 142-143, 169, 171, 213, 215, 218-219, 304  
 (Soc. Métallurgique des) Terres Rouges 431-432, 434, 437-439  
 (Soc. Minière des) Terres Rouges 431-432, 434, 437  
 Thiele-Winkler 231, 237, 240, 443  
 Thionville (zie ook Lorraine Minière et Métallurgique) 434, 481-482, 580, 673  
 Thy-le-Château 136, 203, 207-208, 457  
 Thy-Monceau-Marcinelle 655  
 Thyssen 178, 206, 211, 228, 233, 238, 240-243, 249-250, 331, 339, 341, 361, 433, 439-440, 443-444, 447-450, 485-486, 568, 581, 673, 676, 686-687, 695-696, 698  
 Thyssen-Bornemisza 690  
 Toula 206  
 Traisen 558  
 Trignac (Basse-Loire) 211, 228, 230, 433, 435, 481, 673  
 Tube Investments 466  
 Tubemeuse 674

Uckange (zie ook Stumm, Nord-Lorraine) 434, 442, 580  
 UCPMI 433-434, 481, 672, 674-676  
 Union Européenne Industrielle et Financière 435, 446, 665  
 Union Générale 171, 226, 260-261  
 Union des Mines Marocaines 251  
 United Steel 355-356, 459, 461, 463-464, 466, 469-470, 472, 605, 642  
 Usinor 660, 672-673, 676-677  
 US Steel 27, 201, 255-257, 280, 317, 369-370, 372-373, 448, 467, 613

Vereinigte Königs- und Laura-hütte 231, 239, 246-247, 249, 439, 443  
 Vereinigte Oberschlesische Hüttenwerke 448, 452  
 Vereinigte Stahlwerke (ook Stahlverein of Vestag) 438-439, 441-442, 447, 450, 452-455, 471, 526-527, 531, 540, 550, 554, 558, 568-571, 580, 583, 591, 690, 694-695, 697-698  
 Vezin-Aulnoye 225  
 Vickers 150, 178, 194-195, 198, 201, 229, 247, 352, 459-462  
 Vickers-Armstrong 462, 472, 596  
 Voest 653  
 Vulkan 236, 243

Walker 193  
 Wanishi 460  
 Weardale 196, 198  
 Wendel (de) 101, 113, 122, 124, 143, 209, 211, 216-217, 222-224, 226, 228-229, 236, 240-241, 249, 297, 310, 321, 325-326, 340-341, 358, 360-361, 429-435, 437, 489, 500, 580-581, 589, 660, 672-676  
 Westfalia 236-247  
 Westfälische Grubenverein 245  
 Westfälische Stahlwerke 249, 300  
 Westfälische Union 245  
 Whitehead 469  
 Wigan Coal and Iron 199, 201  
 Willey 183  
 Winterslag 229  
 Witten 695  
 (Otto) Wolff 337, 420, 440, 442,

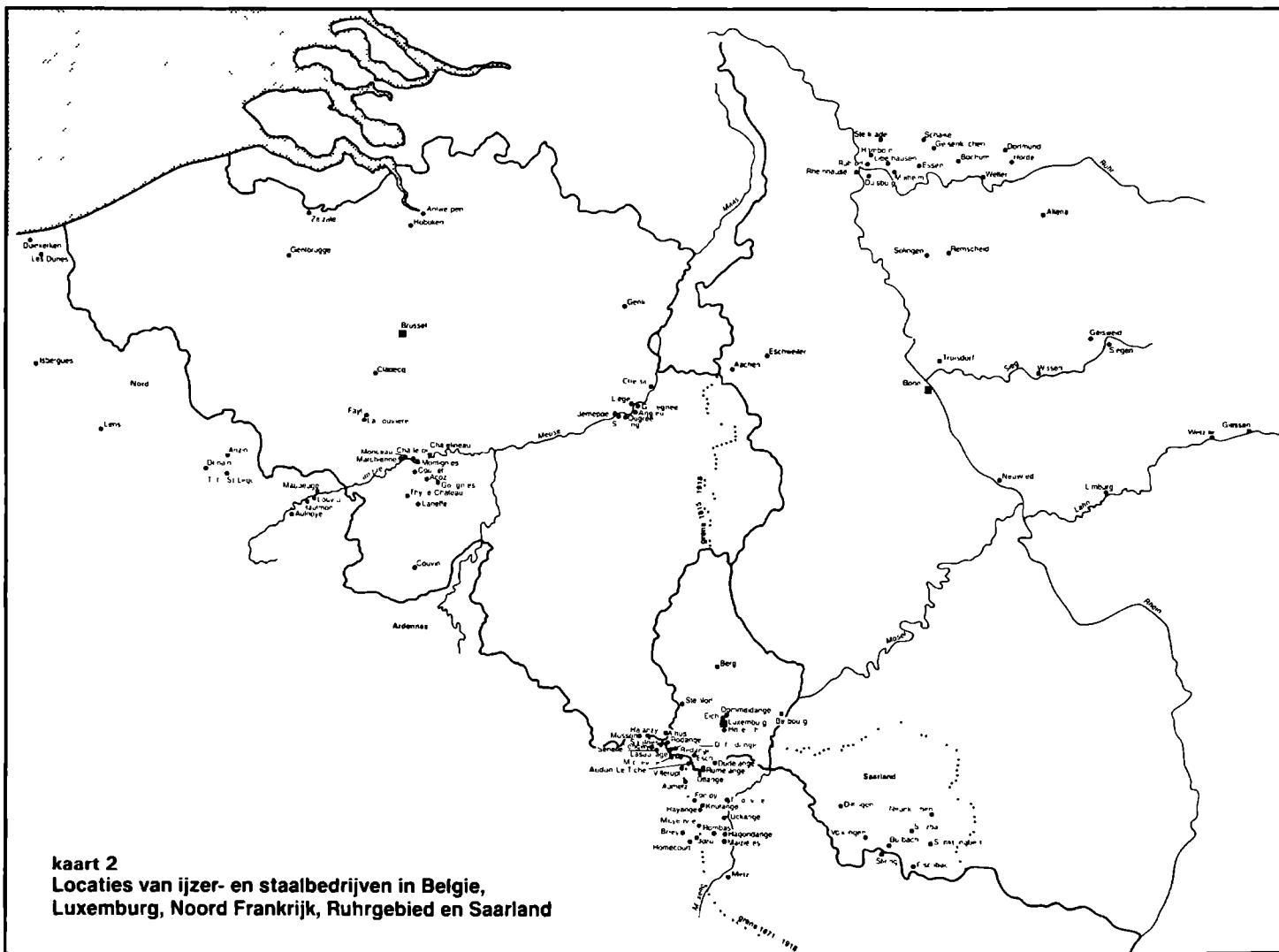
444, 447-448, 450, 454, 555, 584-585, 682-683, 690, 696  
 Workington 199, 355  
 Wright & Butler 188  
 Yates 134  
 Ynyscedwyn 188  
 Ystalyfera 188  
 Zabrze 103  
 Zolder 438, 660  
 Zypen, Van der 232  
 Zypen-Wissen, Van der 232, 249, 440, 442, 444, 447



## kaart 1

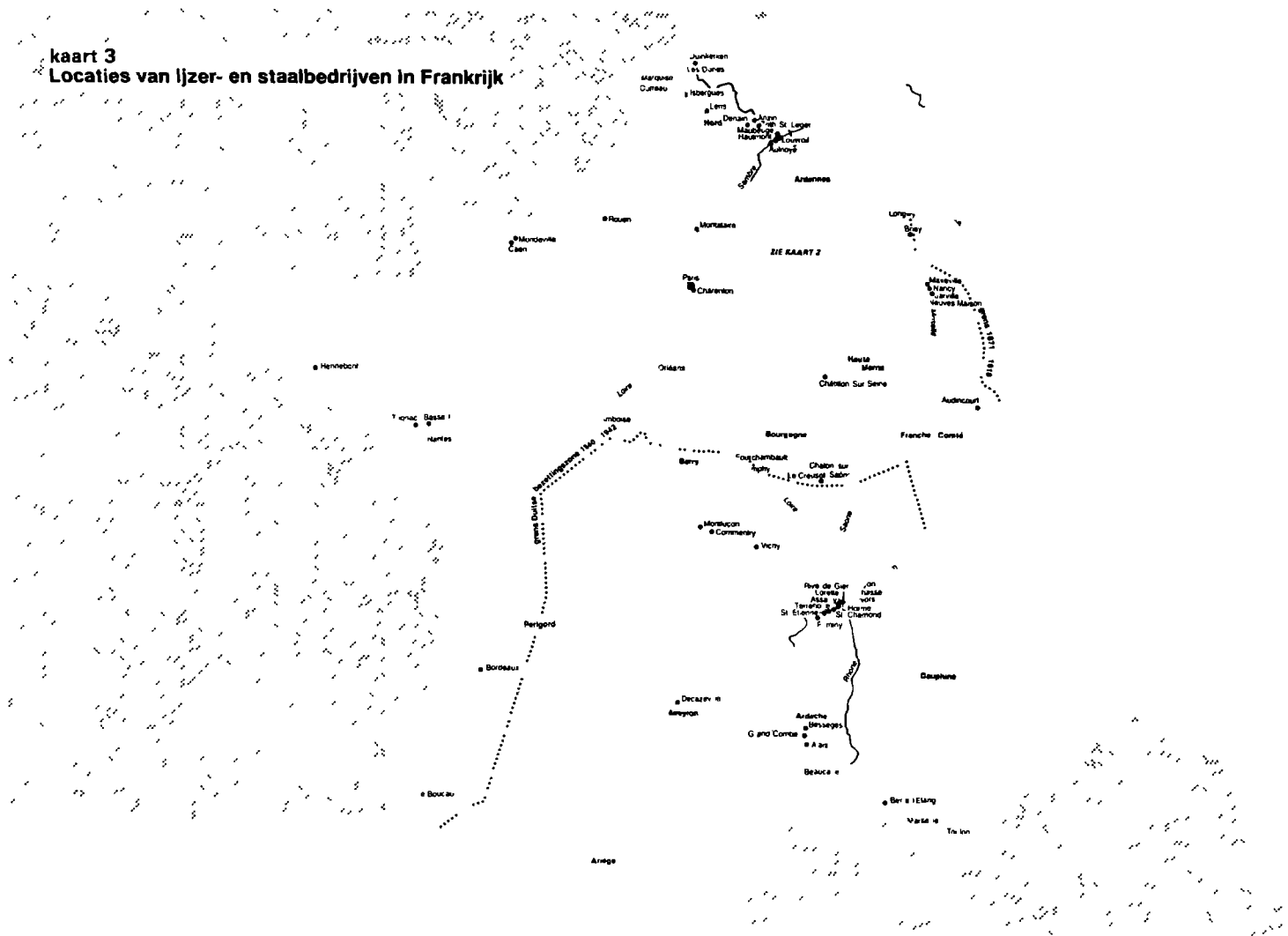
Locaties van ijzer- en  
staalbedrijven in  
Groot Brittannië

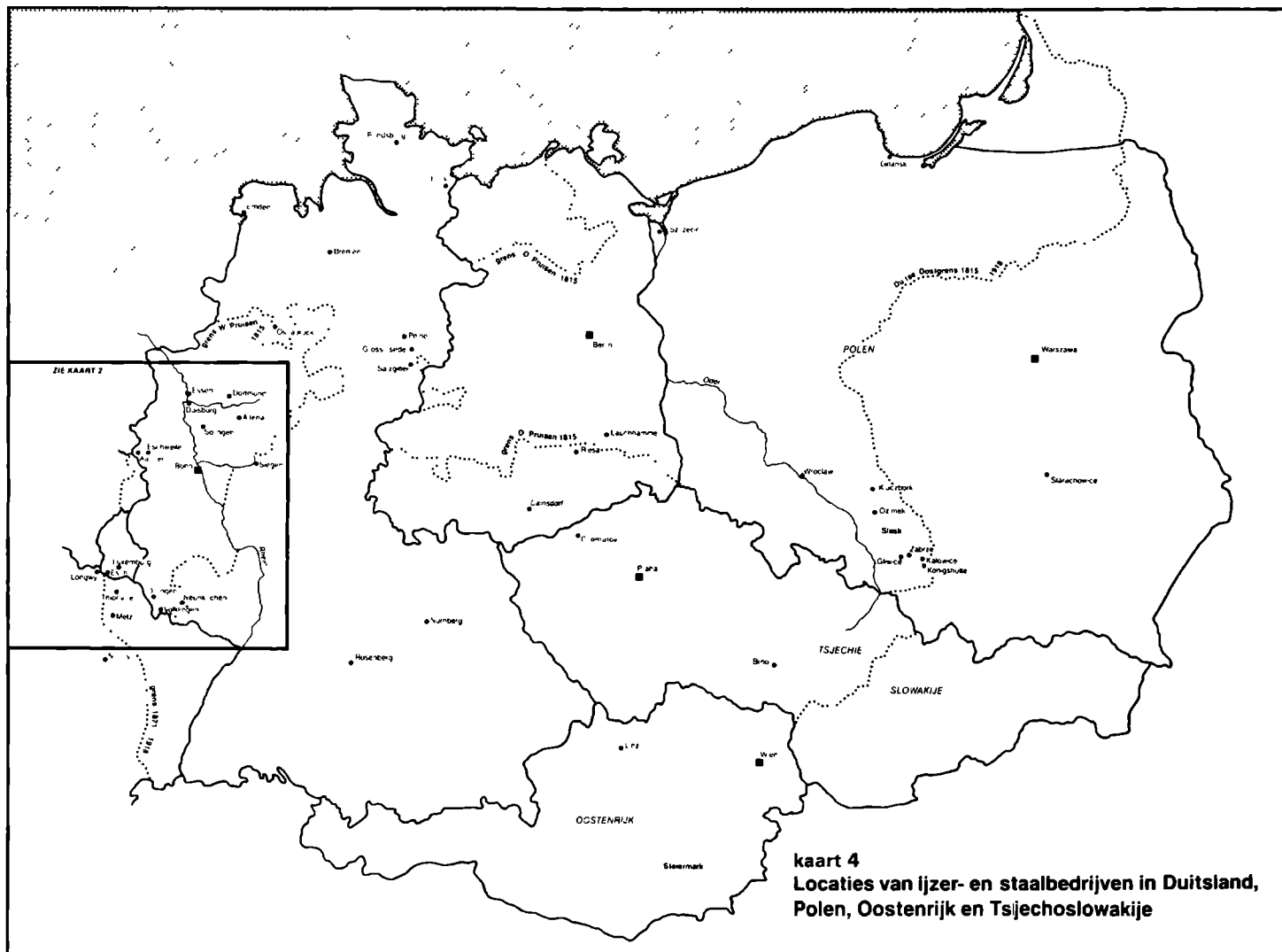




# kaart 3

## Locaties van ijzer- en staalbedrijven in Frankrijk





## CURRICULUM VITAE

Dany Jacobs (° 1954, Brugge), studeerde, na zijn Latijn-Wiskunde-humaniora in Brugge, sociologie (specialisatie arbeidssociologie) in Leuven en Amsterdam. Met zijn eindverhandeling "Arbeidersbewustzijn" was hij eerste laureaat van de Reisbeurzenwedstrijd 1978 van het (Belgisch) ministerie van Nationale Opvoeding en Nederlandse Cultuur. Tijdens en na zijn studie was hij twee jaar nationaal secretaris van de Vereniging van Vlaamse Studenten. Daarna volbracht hij zijn vervangende legerdienst bij de groep Arbeidssociologie aan de K.U. Leuven. Terzelfdertijd en nadien was hij als vormingswerker actief in de sector van de volwassenenvorming. Van 1982 tot begin 1988 was hij als tijdelijk universitair docent werkzaam bij de vakgroep Internationale Betrekkingen - later opgegaan in de vakgroep Politicologie - van de K.U. Nijmegen. In 1983 publiceerde hij samen met Joop Roebroek het boek "Nieuwe sociale bewegingen in Vlaanderen en Nederland" (Antwerpen, Toestanden-boeken) en in 1984 was hij met zijn paper "De zoveelste Amerikaanse droom" laureaat van de wedstrijd 'Arbeid Morgen - Dialoog voor de Toekomst' van de Koning Boudewijnstichting.



### stellingen

1. Uitzonderingen zijn bijzonder belangrijk en mogen niet weggetheoretiseerd worden als 'bevestiging van de regel'.
2. De politicologische benadering in termen van beheersconcepties is veelbelovend, maar hangt bij degenen die haar geïntroduceerd en ontwikkeld hebben - Bode, Van der Pijl, Overbeek - samen met een te bewuste conceptie van de politiek en blijft daardoor voluntaristisch.
3. De waarde die in een bespreking aan de besproken studie wordt gehecht is meestal omgekeerd evenredig met de belezenheid die de criticus tracht ten toon te spreiden.
4. De hoofdlijn in het theoretisch werk van Alain Touraine kan men karakteriseren als een parallel marxistisch project met de 'geprogrammeerde maatschappij' als centraal object. Doordat Touraine hierbij in een hegeliaans soort objectivisme blijft steken, slaagt hij er evenwel niet in de nieuwe sociale bewegingen voor zijn opvattingen te winnen op de wijze waarop Karl Marx dat met de arbeidersbeweging in de tweede helft van de negentiende eeuw wel kon.
5. De nieuwe sociale bewegingen zijn mede daarom zo belangwekkend omdat ze aantonen dat op het einde van de twintigste eeuw relatief welgestelden en maatschappelijk gedepriveerden in een geheel kunnen samenwerken en er dus nog een maatschappelijke basis voor solidariteit blijkt te bestaan.
6. Een voorbeeld van Jan Romeins 'wet van de remmende voorsprong' is dat Nederlandstalige wetenschappers soms zoveel anderstalig werk lezen dat ze niet toekomen aan de ontwikkeling van eigen theorie.
7. De Europese Gemeenschap is nooit een door een ideaal gedragen project geweest en is ook niet zomaar uit de objectieve tendens tot internationalisering te verklaren. Elke stap in de richting van eenmaking moet een directe oplossing voor een probleem op korte termijn zijn dat niet op andere wijze is op te lossen.
8. Een vaste baan is een eerste vereiste om zich voor flexibilisering van de arbeidsvoorwaarden te kunnen uitspreken.

